



DISEÑO, ELABORACIÓN, MEDICIÓN Y EVALUCACIÓN DE LOS PLANES DE ESTUDIO DE LA ESCUELA HOTELERA TERMAL DE VERÍN

Libro 1: Estudio de oferta y necesidades de formación en la industria hotelera termal



Elaborado por el Centro Superior de Hostelería de Galicia para el Concello de Verín

Proyecto:



Socio del proyecto:



Cofinancian:



Santiago de Compostela, 03 de abril de 2012

Índice

1. Introducción.....	pág. 03
2. Estudio de las necesidades de la Industria.....	pág. 04
a. Investigación de la Industria Termal en Galicia y Norte de Portugal.....	pág. 05
<i>Metodología</i>	pág. 05
<i>Trabajo de Campo</i>	pág. 14
<i>Conclusiones</i>	pág. 27
b. Centros de Formación existentes en materia Hotelera Termal en Galicia y Norte de Portugal.....	pág. 46
<i>Metodología</i>	pág. 47
<i>Conclusiones</i>	pág. 89
3. Diseño de los planes de Estudios	
4. Plan de prácticas en empresas	
5. Definición de las necesidades de instalaciones de la escuela hotelera termal para impartir los Planes de estudios	

1. Introducción

En el marco del proyecto **de “Centro de Formación Turístico- Termal y de investigación del Agua”**, cuyo objetivo es consolidar una estrategia transfronteriza común para el desarrollo coordinado de la formación e investigación del sector del turismo termal y del agua en la Euro-Región Galicia-Norte de Portugal, como polo de referencia de la oferta termal de alta calidad de Europa, está previsto crear el Centro de Formación Turístico Termal y de Investigación del Agua para el desarrollo de la formación de calidad, la investigación y promoción como destino de Salud y Bienestar de **Galicia-Norte** de Portugal.

La finalidad de este proyecto es convertir a la Euro-Región Galicia-Norte de Portugal en un referente del termalismo del sur de Europa, formar profesionales altamente cualificados y desarrollar investigaciones pioneras de los recursos naturales del agua.

Este Centro de Formación Turístico Termal y de Investigación del Agua tendrá dos sedes: una en Verín donde se ubicará la Hotelera Termal, más orientada a la formación hotelera y termal de alta calidad y con un enfoque eminentemente práctico y operacional. La otra sede se ubicará en Chaves, donde ya existen instalaciones destinadas al Balneario-Escuela y Laboratorio de Investigaciones Termales y del Agua.

El Concello de Verín es el coordinador del diseño de los currículos formativos de la Escuela Hotelera Termal de Verín y el El Centro Superior de Hostelería de Galicia (CSHG), es el adjudicatario del contrato para la realización de los planes de Estudios.

El CSHG, a través de su departamento de Consultoría y formación y en colaboración con un equipo de profesionales del sector termal, presentan en este trabajo los cursos a impartir en la Escuela Hotelera Termal de Verín después de una labor de investigación en el sector hostelero termal y en los centros de formación de la euro-región.

2. Estudio de las necesidades de la Industria

Como punto de partida de este proyecto se realizará un estudio benchmarking sobre los Hotel Escuela Termal existentes en la Eurorregión, identificar los tipos de formación más exitosos y demandados en Galicia y Norte de Portugal pero extensibles al resto de Europa para promover la recepción de alumnos extranjeros, definir y diseñar los aspectos académicos a desarrollar: plan de formación, cursos monográficos, cuadro docente y homologación de títulos en su caso.

PARTE A: Investigación del sector. El objetivo es averiguar la formación que tienen en la actualidad los trabajadores y la formación que se les imparte en sus centros de trabajo

PARTE B: Centros de Formación existentes. El objetivo es ver la formación que se imparte en la actualidad para detectar nuevas necesidades o carencias de formación en materia termal.

A. Investigación de la Industria Termal en Galicia y Norte de Portugal

METODOLOGÍA:

Para realizar esta investigación se realiza, por un lado, **un análisis cualitativo de la demanda**, es decir, se trata de averiguar las necesidades y expectativas de los alumnos o potenciales alumnos, y las necesidades de los establecimientos a la hora de reclutar a personal cualificado.

Para ello se elabora una encuesta para analizar la formación de los trabajadores actuales del sector termal, tanto en centros balnearios, centros talaso y centros spa, determinando:

- Nivel de cualificación de los recursos humanos del sector
- Necesidades de formación específicas detectadas por la gerencia y responsables de RRHH.
- Otros perfiles profesionales necesarios.

Por el otro lado, **se hace un análisis de la demanda de empleo por parte del sector a corto y medio plazo**, incluyendo en la misma encuesta preguntas acerca de las expectativas de crecimiento que cada gerente estima va a tener su centro cara a un futuro próximo, así como la demanda de profesionales para cada puesto de trabajo.

Diseño Formulario-encuesta

Se elabora el diseño de la encuesta a pasar a los centros termales de la Eurorexión, de forma que recoja todos los datos necesarios para el estudio en cuestión. La encuesta remitida a los centros es la siguiente:

CUESTIONARIO SOBRE NECESIDADES DE FORMACIÓN

1. DATOS DE LA EMPRESA

EMPRESA	
Nombre de la empresa:	
Dirección de la empresa:	
Actividad	<input type="checkbox"/> Balneario <input type="checkbox"/> Centro Talaso <input type="checkbox"/> Centro Spa
Teléfono:	e-mail:
Año de creación de la empresa:	

2. ESTRUCTURA ORGANIZATIVA DE LA EMPRESA

Departamento o área	Nº trabajadores	Promedio de edades / número	Hombres	Mujeres
Área termal		>16<25 >25<45 >45<60 >60		
Área hotelera		>16<25 >25<45 >45<60 >60		

3. TIPOS DE CONTRATOS Y SITUACIÓN LABORAL

	Fijos (nº)	Eventuales (nº)	Jornada completa	A tiempo parcial
Área termal				
Área hotelera				

4. FORMACIÓN DE LOS PROFESIONALES

Área termal

4.1. Nivel de formación

Nivel de formación	Nº de trabajadores
Sin estudios	
Estudios básicos	
Bachillerato	
Formación profesional	
Estudios medios (Grado o diplomatura)	
Estudios superiores (Medicina o posgrado)	
Formación no reglada específica (título sin homologar oficialmente)	

4.2. Formación reglada

Tipo de formación / Perfil profesional	Nº de trabajadores
CS Estética Integral y Bienestar (Estética Hidrotermal) IMP023_3 Hidrotermal	
CM Estética IMP120_2 Servicios estéticos de higiene, depilación y maquillaje	
CM Cuidados básicos de enfermería SAN669_2 Cuidados auxiliares sanitarios	
CS Técnico en Actividades Físicas y Deportivas AFD509_3 Animación físico-deportiva y recreativa	
CM Socorrismo AFD096_2 Socorrismo en instalaciones acuáticas	
CM Atención Sociosanitaria SSC320_2 Atención sociosanitaria a personas dependientes en instituciones sociales	
Otros (especificar):	

4.3. Formación específica no reglada

Tipo de formación / Curso	Nº de trabajadores
Curso de masajista	
Curso de quiropraxia	
Curso de socorrista	
Monitor de tiempo libre	
Otros (especificar)	

Área hotelera

4.4. Nivel de formación

Nivel de formación	Nº de trabajadores
Sin estudios	
Estudios básicos	
Bachillerato	
Formación profesional	
Estudios medios (Grado o diplomatura)	
Estudios superiores (posgrado, máster)	
Formación no reglada específica (título sin homologar oficialmente)	

4.5. Formación reglada

Tipo de formación / Perfil profesional	Nº de trabajadores
Dirección	
Licenciado/diplomado empresas	
Diplomado/Grado Turismo	
Diploma o Gran Diploma Centro Superior Hostelería de Galicia	
Alojamiento	
Diplomado/Grado Turismo	
CS Recepción HOT094_3 Recepción.	
Cocina y gastronomía	
HOT091_1 Operaciones básicas de cocina.	
HOT093_2 Cocina	
HOT332_3 Dirección y producción en cocina	
Certificado en cocina Centro Superior de Hostelería de Galicia	
Servicios de restauración	
HOT092_1 Operaciones básicas de restaurante y bar	
HOT327_2 Servicios de bar y cafetería	
HOT328_2 Servicios de restaurante	
HOT331_3 Dirección en restauración	
HOT334_3 Gestión de procesos de servicio en restauración	
Servicio de limpieza	
HOT222_1 Operaciones básicas de pisos en alojamientos	
HOT333_3 Gestión de pisos y limpieza en alojamientos	
Servicio de mantenimiento	
CM Mantenimiento instalaciones eléctricas ELE257_2 Montaje y mantenimiento de instalaciones eléctricas de baja tensión	
CM Fontanería ENA191_2 Montaje y mantenimiento de redes de agua	
CM Mantenimiento instalaciones caloríficas IMA368_2 Montaje y mantenimiento de instalaciones caloríficas	
CM Mantenimiento instalaciones climatización IMA369_2 Montaje y mantenimiento de instalaciones de climatización y ventilación-extracción	
Otros (especificar):	

4.6. Formación específica no reglada

Tipo de formación / Curso	Nº de trabajadores
Curso de cocina	
Curso de camarero	
Cursos de recepción	
Curso de camarera de pisos	
Curso mantenimiento Legionella	
Otros (especificar)	

NECESIDADES DE PROFESIONALES Y/O FORMACIÓN

¿Qué medios usa para reclutar personal?	
- Oficinas de empleo públicas	<input type="checkbox"/>
- Empresas de trabajo temporal	<input type="checkbox"/>
- Escuelas de formación	<input type="checkbox"/>
	¿Cuáles?
- En el entorno (ayuntamiento, conocidos...)	<input type="checkbox"/>
- A través de anuncios	<input type="checkbox"/>
- Bolsa de trabajo de la propia empresa	<input type="checkbox"/>
- Otros (especificar)	<input type="checkbox"/>

¿En qué puestos de trabajo u ocupaciones tiene dificultad para encontrar trabajadores?	
Puesto de trabajo / Ocupación	Causas*
*Causas:	
	- Falta de mano obra
	- Estacionalidad
	- Falta de cualificación
	- Turnos / horarios de trabajo
	- Otros (especificar)

Si la causa es la falta de cualificación ¿cuál es la especialización que necesita?	
Ocupación	Especialidad

En este sector, ¿qué áreas y servicios cree que van a crecer en los próximos años?		
Departamento o Área	Ocupación	Perfil profesional

¿Qué necesidades de formación prevé?	
Ocupación / Puesto de trabajo	Necesidades de formación

OBSERVACIONES

Nombre y cargo de la persona que responde a la encuesta. Fecha.

Elaboración base datos hoteles

Se elabora una base de datos para localizar los centros Balneario, centros Talaso y centros Spa de Galicia y Norte de Portugal:

Relación de Hoteles Termales en Galicia

HOTELES BALNEARIO

Gran Hotel Hesperia La Toja H*****

Balneario Aguas Santas H****

Balneario de Mondariz H****

Termas de Cuntis

Castro do Balneario H****

La Virgen H***

Hesperia Balneario de Guitiriz H*****

Hesperia Isla de La Toja H****

Lobios Caldaria H****

Arnoia Caldaria H***

Balneario de Compostela H***

Balneario do Río Pambre H***

Balneario y Termas de Lugo H***

Laias Caldaria H***

Balneario Acuña H**

Balneario Dávila H**

Balneario de Carballo H**

Baños de Molgas H*

Hotel Balneario H*

Os Baños da Brea

CENTROS TALASO

Louxo La Toja H****

Talaso Atlántico

TERMARIA. Casa del Agua

HOTELES SPA

Augusta SPA Resort I H****
Augusta SPA Resort II H****
Carlos I H****
Ego H****
OCA Galatea H****
Gran Hotel de Lugo H****
Gran Talaso Hotel Sanxenxo H****
Husa Spa Villalba H****
Mar Atlántico H****
OCA Katuska H****
Río do Pozo H****
As Maceiras H
Centro Termal AC Vila de Allariz H****
Centro Termal Parador Sto Estevo H****

TERMAS AL AIRE LIBRE

Termas da Chavasqueira
Termas Outariz
Termas Prexegueiro

Relación de Hoteles Termales en Portugal

TERMAS

Caldas de Carlão
Caldas de Moedo
Caldas da Saúde
Caldas das Taipas
Caldas de Vizela
Termas Caldas de Aregos
Termas de Caldela
Termas de Chaves
Termas de Eirogo
Termas Entre os Ríos
Termas & Spa do Gerês
Termas de Melgaço
Termas de Monção
Termas de Pedras Salgadas
Termas de San Jorge
Termas São Vicente
Termas de Vidago

HOTELES SPA

Água hotels Mondim de Basto ****
Aquafalls SPA Hotel Rural
Aquapura Douro Valley *****
Axis Porto Business & SPA Hotel ****
Axis Viana Business & SPA Hotel ****
Casa Branca Beach & Golf Hotel ****
Douro Palace Hotel Resort & SPA ****
Hotel & SPA Alfândega da Fé ****
Hotel de Guimarães ****
Hotel do Templo ****
Hotel Flor de Sal ****
Hotel Solverde SPA & Wellness ***** Center
Hotel Vila Galé Porto ****
Monte Prado Hotel & SPA ****
Penafiel Park Hotel & SPA ****
Porto Palácio Congress Hotel A& SPA ****
Pousada do Porto - Palácio do Freixo
Praia Golfe Hotel ****
Santana Hotel ****
Sheraton Porto Hotel & SPA *****
Vila C - Hotel & SPA ****
Douro River Hotel & SPA ****

TRABAJO DE CAMPO

Envío formularios por mail

Se envían las encuestas a todos los centros de la base de datos.

31/01/2012 y 01/01/2012

Envío de cuestionario por E-mail a los hoteles termales de Galicia con el siguiente texto:

Estimados Sres.:

Nos ponemos en contacto con Vds. por encargo del Centro Superior de Hostelería de Galicia, con el objetivo de realizar una encuesta sobre las necesidades de formación del sector hotelero-termal en Galicia y Norte de Portugal, cara a desarrollar el Plan de Estudios del futuro Hotel-Balneario Escuela que está promoviendo el Programa Operativo de cooperación trasfronteriza España-Portugal.

Para ello nos gustaría contar con su colaboración para lo cual le adjuntamos una breve encuesta que le rogaríamos nos remitiera cumplimentada al mail XXXXXXXX@XXXX o bien por fax al nº XXX.XX.XX.XX

En breve nos pondremos en contacto con Vds. vía telefónica para resolverles cualquier duda que pudieran tener al respecto de la encuesta y sus fines.

Reciba un cordial saludo

Envío de cuestionario por E-mail a los hoteles termales de Portugal con el siguiente texto:

Exmos Senhores:

Solicitamos a vossa atención a pedido do *Centro Superior de Hostelería de Galicia*, com o obxectivo de realizar un estudo sobre as necesidades de formación no sector hoteleiro e termal em Galicia e Norte de Portugal, a fim de desenvolver um Plano de Estudos do futuro *Hotel-Balneario Escuela* que está promovendo o Programa Operativo de cooperação transfronteiriço España-Portugal.

Para isso gostaríamos de contar com a sua colaboração no preenchimento do questionário que se encontra em anexo a esta mensagem e uma vez preenchido que nos envie ao e-mail XXXXXXXX@XXXX ou ben por fax ao nº XXX.XX.XX.XX

Em breve entraremos em contacto com vocês por telefone para esclarecer qualquer dúvida que possa ter a respeito do questionário e os seus fins.

Com os nossos melhores cumprimentos

01/02/2012

Actualización de datos de los siguientes centros del listado de hoteles termales de Galicia facilitados por el Centro Superior de Hostelería de Galicia y búsqueda de datos de nuevos centros.

Reenvíos a nuevos correos electrónicos de Centros de Galicia:

Gran Hotel Hesperia La Toja H*****
direccion@granhotellatoja.com
recursoshumanos@granhotellatoja.com

Termas de Cuntis
Castro do Balneario H*****
La Virgen H***
termas@termasdecuntis.com
marisol@termasdecuntis.com

Hesperia Balneario de Guitiriz H*****
reservas@balneariodeguitiriz.com

Hesperia Isla de La Toja H*****
hhisladelatoja@nh-hotels.com

Balneario y Termas de Lugo H***
balneario@balneariodelugo.com

Balneario Acuña H**
celina.mirones@relaistermal.com

Balneario Dávila H**
info@balneariodavila.com

Balneario de Carballo H**
esther@balneariodecarballo.com

Louxo La Toja H*****
reservas@louxolatoja.com
dircomercial@louxolatoja.com

Talaso Atlántico
jefadministracion@talasoatlantico.com

TERMARIA. Casa del Agua
jgranell@cxg.es

Carlos I H**** Y Gran Talaso Hotel Sanxenxo H****
adjuntodir@carlosprimero.com

Termas da Chavasqueira
linaraja2005@yahoo.es

Termas Prexigueiro
termasprexigueiro@yahoo.es

Reenvíos a nuevos correos electrónicos a los centros del norte de Portugal:

Aquafalls SPA Hotel Rural
reception@aquafalls.pt

Axis Viana Business & SPA Hotel ****
reservas@axisviana.com

Douro Palace Hotel Resort & SPA ****
reservas@douropalace.com

Hotel de Guimarães ****
francisca.carvalho@hotel-guimaraes.com

Hotel Flôr de Sal ****
reservas@hotelflordesal.com

Hotel Solverde SPA & Wellness ***** Center
direccao@hotel@solverde.pt

Hotel Vila Galé Porto ****
porto@vilagale.pt

Penafiel Park Hotel & SPA ****
direccao@penafielparkhotel.com

Porto Palácio Congress Hotel A& SPA ****
geral@portopalaciohotel.pt

Pousada do Porto - Palácio do Freixo
silvie.novais@pestanda.com

Sheraton Porto Hotel & SPA *****

ana.tavares@sheraton.com

Vila C - Hotel & SPA ****

direccao@vilachotel.com

Termas de Caldelas

dbarbosa@termasdecaldelas.com

Termas Entre os Ríos

cserios@inatel.pt

Termas de San Jorge

teresa.vieira@termas-sjorge.com

Termas São Vicente

montalvia@gmail.com

Seguimiento telefónico

01/02/2012

- **TERMARIA. CASA DEL AGUA.** Recepción de cuestionario vía e-mail.

06/02/2012

Primera serie de llamadas a todos los Centros Balnearios de Galicia:

- **BALNEARIO DE MONDARIZ.** Recepción de cuestionario realizado vía teléfono tras la primera llamada telefónica.
- **BALNEARIO RIO PAMBRE.** Recepción de cuestionario realizado vía teléfono tras la primera llamada telefónica.

Actualización de datos de los siguientes centros del listado de hoteles termales de Galicia facilitados por el Centro Superior de Hostelería de Galicia:

Lobios Caldaria H*****

Arnoia Caldaria H***

Laias Caldaria H***

Teléfono de contacto 988448440

Balneario de Acuña

Teléfono de contacto 942318668

Termas Prexigueiro

Teléfono de contacto 988470950

Actualización de datos de los siguientes centros del listado de hoteles termales del norte de Portugal facilitado por el Centro Superior de Hostelería de Galicia:

Hotel do Templo ****

Teléfono de contacto 253603470

Termas de Caldelas

Teléfono de contacto 217788250

Termas & SPA do Gerês

Teléfono de contacto 222053587

Termas de Melgaço

Teléfono de contacto 229052100

Termas de San Jorge

Teléfono de contacto 256375460

Termas São Vivcente

Teléfono de contacto 232467540

Termas de Vidago

Termas de Pedras Salgadas

Teléfono de contacto 232467540 el mismo de Termas Vidado y Termas de Pedras Salgadas.

07/02/2012

Primera serie de llamadas a todos los Centros Termales de Galicia

- **CALDARIA TERMAL S.L.U.** (Balnearios de Laias, Lobios y Arnoia) Recepción de cuestionario vía e-mail tras la primera llamada telefónica.

Primera serie de llamadas varios centros del norte de Portugal y envío de nuevos correos electrónicos

- **AQUAPURA DOURO VALLEY ******* Recepción de cuestionario vía telefónica tras la primera llamada.
- **TERMAS DE MELGAÇO** Recepción de cuestionario vía telefónica tras el primer día y a la tercera llamada.

08/02/2012

- **HOTEL BALNEARIO DE COMPOSTELA.** Recepción de cuestionario vía e-mail tras la primera llamada telefónica.

Primera serie de llamadas al resto de centros del norte de Portugal y reenvió de nuevos correos electrónicos.

- **CASA BRANCA BEACH & GOLF HOTEL ******* Recepción de cuestionario vía telefónica tras la primera llamada.

09/02/2012

- **PARADOR DE SANTO ESTEVO.** Recepción de cuestionario vía e-mail tras la primera llamada telefónica.

Segunda serie de llamadas a centros del norte de Portugal

- **DOURO PALACE HOTEL RESORT & SPA ******* Recepción de cuestionario vía telefónica tras la segunda llamada y reenvío de correo electrónico.
- **HOTEL & SPA ALFÂNDEGA DA FÉ ******* Recepción de cuestionario vía telefónica tras la segunda llamada.
- **CALDAS DA SAÚDE** Recepción de cuestionario vía telefónica tras la segunda llamada.

13/02/2012

- **CALDAS DAS TAIPAS** Recepción de cuestionario vía telefónica tras la tercera llamada.
- **TERMAS CALDAS DE AREGOS** Recepción de cuestionario vía telefónica tras la segunda llamada.

- **TERMAS DE PEDRAS SALGADAS** Recepción de cuestionario vía telefónica tras la segunda llamada.
- **SHERATON PORTO HOTEL & SPA ******* Recepción de cuestionario vía telefónica tras la segunda llamada.

14/02/2012

- **HOTEL DO TEMPLO ****** Recepción de cuestionario vía correo ordinario tras la tercera llamada telefónica.

Segunda serie de llamadas a todos los Centros Balneario, Talaso y SPA de Galicia pendientes de enviar cuestionarios.

- **BALNEARIO DE AUGAS SANTAS.** Recepción de cuestionario vía correo ordinario tras la segunda llamada telefónica.
- **BALNEARIO DE GUITIRIZ.** Recepción de cuestionario vía fax tras la segunda llamada telefónica.
- **HOTEL AC VILA DE ALLARIZ.** Recepción de cuestionario vía e-mail tras la segunda llamada telefónica.

15/02/2012

- **TERMAS PREXIGUEIRO.** Recepción de cuestionario vía e-mail tras la segunda llamada telefónica.

Tercera serie de llamadas a algunos de los centros del norte de Portugal.

- **TERMAS & SPA DO GERÊS** Recepción de cuestionario vía telefónica tras la tercera llamada.
- **TERMAS DE MONÇAO** Recepción de cuestionario vía telefónica tras la quinta llamada en tres días distintos.

16/02/2012

- **HOTEL SPA OCA KATIUSKA.** Recepción de cuestionario vía e-mail tras la segunda llamada telefónica.

Tercera serie de llamadas al resto de los centros del norte de Portugal.

- **ÁUGA HOTELS MONDIM DE BASTO ****** Recepción de cuestionario realizado vía teléfono tras la tercera llamada telefónica.
- **MONTE PRADO HOTEL & SPA ****** Recepción de cuestionario realizado vía teléfono tras la tercera llamada telefónica.
- **TERMAS DE CHAVES** Recepción de cuestionario realizado vía teléfono tras la cuarta llamada telefónica.

Centros de norte de Portugal pendientes de enviar cuestionarios:

- **AQUAFALLS SPA HOTEL RURAL** A la espera de recepción de cuestionario tras la tercera llamada telefónica.
- **AXIS VIANA BUSINESS & SPA HOTEL ****** A la espera de recepción de cuestionario.
- **DOURO PALACE HOTEL RESORT & SPA ****** A la espera de recepción de cuestionario tras la segunda llamada telefónica.
- **HOTEL DE GUIMARÃES ****** A la espera de recepción de cuestionario tras la cuarta llamada telefónica.
- **HOTEL FLÔR DE SAL ****** A la espera de recepción de cuestionario tras la tercera llamada telefónica.
- **HOTEL SOLVERDE SPA & WELLNESS ***** CENTER** A la espera de recepción de cuestionario.
- **HOTEL VILA GALÉ PORTO ****** A la espera de recepción de cuestionario.
- **PENAFIEL PARK HOTEL & SPA ****** A la espera de recepción de cuestionario tras la tercera llamada telefónica.
- **PORTO PALÁCIO CONGRESS HOTEL A& SPA ****** A la espera de recepción de cuestionario.
- **POUSADA DO PORTO - PALÁCIO DO FREIXO** A la espera de recepción de cuestionario.
- **VILA C - HOTEL & SPA ****** A la espera de recepción de cuestionario tras la segunda llamada telefónica.
- **DOURO RIVER HOTEL & SPA ****** A la espera de recepción de cuestionario tras la tercera llamada telefónica.
- **TERMAS DE CALDELAS** A la espera de recepción de cuestionario tras la tercera llamada telefónica.
- **TERMAS ENTRE OS RÍOS** A la espera de recepción de cuestionario.
- **TERMAS DE SAN JORGE** A la espera de recepción de cuestionario tras la tercera llamada telefónica.
- **TERMAS SÃO VIVENTE** A la espera de recepción de cuestionario tras la sexta llamada telefónica.

22/02/2012

Tercera serie de llamadas los siguientes centros Balneario, Talaso y SPA de Galicia pendientes de enviar cuestionarios:

- **GRAN HOTEL LA TOJA.** A la espera de recepción de cuestionario tras la tercera llamada telefónica y reenvíos de correo electrónico.
- **TERMAS DE CUNTIS.** A la espera de recepción de cuestionario tras la cuarta llamada al centro y reenvíos de correo electrónico.
- **ISLA DE LA TOJA.** A la espera de recepción de cuestionario tras la tercera llamada telefónica y reenvío de correo electrónico.
- **BALNEARIO DE LUGO.** Cerrado hasta 15 de febrero de 2012, a partir de esta fecha reenvío de correo electrónico y a la espera de recepción de cuestionario tras la segunda llamada a partir de la fecha de apertura.
- **BALNEARIO ACUÑA.** A la espera de recepción de cuestionario tras la tercera llamada telefónica a distintos contactos y reenvíos de correos electrónicos.
- **BALNEARIO DE CARBALLO.** A la espera de recepción de cuestionario tras la cuarta llamada al centro y reenvíos de correo electrónico.
- **LOUXO LA TOJA.** A la espera de recepción de cuestionario tras la tercera llamada telefónica y reenvíos de correo electrónico.
- **TALASO ATLANTICO.** A la espera de recepción de cuestionario tras la tercera llamada telefónica y reenvíos de correo electrónico.
- **HOTEL AUGUSTA.** A la espera de recepción de cuestionario tras la tercera llamada telefónica y reenvíos de correo electrónico.
- **HOTEL CARLOS I Y TALASO SANXENXO.** A la espera de recepción de cuestionario tras la cuarta llamada telefónica y reenvíos de correo electrónico.
- **HOTEL OCA GALATEA.** A la espera de recepción de cuestionario tras la tercera llamada telefónica y reenvíos de correo electrónico.
- **HOTEL SPA VILLALBA.** A la espera de recepción de cuestionario tras la tercera llamada telefónica y reenvíos de correo electrónico.
- **TERMAS CHAVASQUEIRA** A la espera de recepción de cuestionario tras la cuarta llamada telefónica y reenvíos de correo electrónico.

Centros de Galicia de los que no se espera recepción de cuestionario por diversos motivos:

- **HOTEL EGO.** No nos enviará cuestionario tras la tercera llamada telefónica y reenvíos de correo electrónico piensa que sus datos de empresa pequeña y familiar no son necesarios para el estudio.

- **HOTEL RIO DO POZO.** No existe el contacto facilitado por el Centro Superior de Hostelería de Galicia y no hay un nuevo teléfono de contacto tras búsqueda en internet y contacto con agencias de viaje que llevan su hotel.
- **AS MACEIRAS HOTEL.** En la primera llamada no están receptivos a facilitar la información y dicen no tener ningún correo electrónico de contacto.
- **MAR ATLANTICO.** Cerrado hasta Semana Santa.
- **CALDELAS DE TUI.** Cerrado.
- **BALNEARIO DÁVILA.** Cerrado.

Centros del norte de Portugal de los que no se espera recepción de cuestionario por diversos motivos:

- **AXIS PORTO BUSINESS & SPA HOTEL ****** Sin respuesta tras la tercera llamada
- **SANTANA HOTEL ****** Imposible contactar con algún responsable tras la cuarta llamada.
- **CALDAS DE CARLÃO** Sin respuesta tras la segunda llamada.
- **CALDAS DE MOEDO** Sin línea tras la tercera llamada.
- **CALDAS DE VIZELA** Sin respuesta tras la cuarta llamada.
- **TERMAS DE EIROGO** Sin línea tras la quinta llamada.

23/02/2012

- **PRAIA GOLF E HOTEL ****** Recepción de cuestionario realizado vía teléfono tras la segunda llamada telefónica.
- **OS BAÑOS DA BREA, S.L.** Recepción de cuestionario vía e-mail tras la tercera llamada telefónica y reenvío de correo electrónico.
- **GRAN HOTEL LUGO.** Recepción de cuestionario vía e-mail tras la tercera llamada telefónica y reenvío de correo electrónico.

24/02/2012

- **TERMAS OUTARIZ.** Recepción de cuestionario vía e-mail tras la tercera llamada telefónica y reenvío de correo electrónico.

27/02/2012

- **BAÑOS DE MOLGAS.** Recepción de cuestionario vía e-mail tras la tercera llamada telefónica y reenvío de correo electrónico.

El resultado en Galicia a 27/02 es recepción de 17 cuestionarios por distintos medios. No se espera recepción de 6 cuestionarios por distintos motivos detallados en el apartado anterior y a la espera de recepción de 13 cuestionarios. Total de 91 llamadas telefónicas y 51 envíos de correos electrónicos.

El resultado en el norte de Portugal a 27/02 es recepción de 16 cuestionarios por distintos medios, la mayoría vía telefónica. No se espera recepción de 7 cuestionarios por distintos motivos detallados en el apartado anterior y a la espera de recepción de 16 cuestionarios. Total de 146 llamadas telefónicas y 55 envíos de correos electrónicos.

Tabulación resultados

Para la obtención de los resultados se han enviado formularios a un total de 76 centros de Galicia y Norte de Portugal, posteriormente se hace seguimiento telefónico del envío para asegurar su respuesta y resolver dudas, para lo cual se hicieron un total de 237 llamadas, 91 llamadas a centros de Galicia y 146 llamadas a centros de Portugal entre los días 6 y 27 de Febrero de 2012. El promedio de llamadas efectuadas a cada centro fue de 3,1 llamadas/centro, siendo necesarias 2,5 llamadas/centro en Galicia y 3,7 llamadas/centro en Portugal, debido al hecho que el 94% de las encuestas en Portugal fueron obtenidas realizando las mismas vía telefónica, frente al 12% en Galicia.

	ESPAÑA	PORTUGAL	TOTAL
Número de centros	37	39	76
Número de llamadas realizadas	91	146	237
06-feb	20	12	90
07-feb	16	11	
08-feb		20	
09-feb		10	
10-feb		1	
11-feb		0	
12-feb			
13-feb		24	101
14-feb	28	4	
15-feb		18	
16-feb		19	
17-feb		1	
18-feb		7	
19-feb			
20-feb		2	34
21-feb		2	
22-feb	21	2	
23-feb		7	
24-feb		0	
25-feb		0	
26-feb			
27-feb	6	6	12

Promedio nº llamadas/centro

2,5	3,7	3,1
-----	-----	-----

Los resultados obtenidos fueron un total de 33 cuestionarios, que representa el 43% del total de centros existentes. Los formularios conseguidos en Galicia fueron el 46% del total frente al 41% en Portugal.

Llama la atención el hecho que el 94% de los formularios conseguidos en Portugal tuvieron que ser mediante obtención de los datos vía telefónica, frente al solo 12% de los gallegos. En Galicia la vía más frecuente fue la obtención de los mismos por mail (76%). En el global el 52% de los cuestionarios se obtuvieron por teléfono y el 39% vía mail, un 6% de los centros las enviaron por correo postal y un 3% por fax.

	ESPAÑA	PORTUGAL	TOTAL
TOTAL CENTROS	37	39	76
TOTAL CUESTIONARIOS CONSEGUIDOS	17 46%	16 41%	33 43%
Nº encuestas realizadas por tfno.	2 12%	15 94%	17 52%
Nº encuestas recibidas vía mail	13 76%	0	13 39%
Nº encuestas recibidas por correo postal	1 6%	1 3%	2 6%
Nº encuestas recibidas por fax	1 6%	0	1 3%
TOTAL CUESTIONARIOS NO CONSEGUIDOS	20 54%	23 59%	43 57%
Centros cerrados	3	2	5
Centros sin respuesta	1	4	5
Centros que se niegan a responder cuestionario	2	0	2
Centros que quedan en enviarlo tras 3-4 llamadas de teléfono pero no lo envían	14 70%	17 74%	31 72%

De los centros de los que no se pudo obtener datos, el 12% lo fue por estar los centros cerrados, un 5% fue por negarse a responder el formulario, un 12% lo fue por no obtener ninguna respuesta del centro y la mayoría (72%) después de un promedio de 4 llamadas al centro éstos quedaron en rellenar el formulario y enviarlo, no siendo por tanto viable seguir insistiendo ni pudiendo recogerse datos vía telefónica como en otros centros. A fecha 02/03/2012 no se han recibido más formularios que los indicados y reflejados en este informe, dando el mismo por cerrado en esta fecha.

CONCLUSIONES DE LA INVESTIGACIÓN

Los resultados de la encuesta enviada a los centros de la Euro rregión, se analizan a través de la tabulación de los diferentes ítems del cuestionario enviado a los distintos centros.

1.- DATOS DE LA EMPRESA

EMPRESA	
Nombre de la empresa:	
Dirección de la empresa:	
Actividad	<input type="checkbox"/> Balneario <input type="checkbox"/> Centro de talasoterapia <input type="checkbox"/> Spa
Teléfono:	e-mail:
Año de creación de la empresa:	

El primer ítem recoge los datos de empresa de cada centro cara a su identificación en el cuestionario, con respecto al tipo de actividad, del total de centros que se han conseguido respuestas a los cuestionarios el 48% son centros balnearios, 48% centros spa y un 3% centros de talaso.

TOTAL CENTROS	
BALNEARIO	48%
TALASO	3%
SPA	48%

Con respecto al año de creación de la empresa el 55% se crearon en los últimos 10 años, un 76% tienen menos de 20 años de antigüedad y un 24% tienen más de 20 años de antigüedad, siendo un 14% con más de 30 años.

TOTAL CENTROS	
2002-2011	55%
1992-2001	21%
1982-1991	10%
Antes de 1982	14%

Este tipo de centros, aunque con gran tradición y a pesar de que muchas empresas tienen mucha antigüedad la mayoría han sido remodeladas y actualizadas, teniendo unas instalaciones que en la mayoría de los casos tienen menos de 10 años. Sobre todo en Galicia en dónde esta cifra llega hasta el 73% de los centros encuestados frente al 36% de los portugueses, dónde las instalaciones de más de 20 años llegan al 42% frente al 7% gallego.

GALICIA		PORTUGAL		
	2002-2011	73%	2002-2011	36%
	1992-2001	20%	1992-2001	21%
	1982-1991	0%	1982-1991	21%
	Antes de 1982	7%	Antes de 1982	21%

Conclusión.-

Se observa unas empresas con gran tradición histórica y una enorme penetración en la sociedad, que disponen de unas instalaciones en su mayoría remodeladas o construidas en los últimos 10 años, de lo que se desprende unas altas cifras de nuevas incorporaciones en estos últimos años.

2.- ESTRUCTURA ORGANIZATIVA DE LA EMPRESA

Departamento o área	Nº trabajadores	Promedio de edades / número		Hombres	Mujeres
		>16<25	>25<45		
Área termal		>16<25			
		>25<45			
		>45<60			
		>60			
Área hotelera		>16<25			
		>25<45			
		>45<60			
		>60			

En cuanto a la estructura organizativa de la empresa un promedio de un 20% del total de trabajadores lo hacen en la zona termal y un 80% en la zona hotelera. Esta cifra es algo superior en Galicia, dónde los trabajadores del área termal representan un 26% del total, frente al 16% en Portugal.

En cuanto a la segmentación por sexos un 62% del total de trabajadores son mujeres, una cifra algo superior en los centros gallegos dónde llega hasta el 68% frente al 56% en Portugal.

Por edades, el 84% están en el segmento de edad de 25-45 años y un 11% entre 45-60 años, cifra algo superior en Galicia (16%) frente a Portugal (7%)

	TOTAL	GALICIA	PORTUGAL
Nº trabajadores área termal	20%	26%	16%
Nº trabajadores área hotelera	80%	74%	84%

Hombres	38%	32%	44%
Mujeres	62%	68%	56%

>16<25	4%	3%	5%
>25<45	84%	81%	88%
>45<60	11%	16%	7%
>60	0%	0%	1%

En cuanto al desglose por sexos del área termal y área hotelera, el porcentaje de mujeres es del 77% en el área termal y del 58% en el área hotelera. Siendo estos porcentajes más elevados en los centros gallegos (81% en termal y 64% en hotel) que en centros portugueses (71% en termal y 53% en hotel)

El desglose de trabajadores por edades refleja una población de trabajadores algo más jóvenes en el área termal que en el área hotelera, un 96% en el área termal son menores de 45 años frente a un 86% en la zona de hotel

En el área hotelera un 15% de los trabajadores tienen más de 45 años, un 20% en centros gallegos y un 9% en centros de Portugal.

	TOTAL	GALICIA	PORTUGAL
Nº trabajadores área termal			
Hombres	23%	19%	29%
Mujeres	77%	81%	71%
Nº trabajadores área hotelera			
Hombres	42%	36%	47%
Mujeres	58%	64%	53%
Promedio de edades /número área termal			
>16<25	5%	6%	4%
>25<45	91%	90%	94%
>45<60	4%	5%	1%
>60	0%	0%	0%
Promedio de edades /número área hotelera			
>16<25	4%	2%	5%
>25<45	82%	78%	87%
>45<60	14%	20%	8%
>60	1%	0%	1%

Conclusión.-

Se observa una población trabajadora en los centros hotelero termal de la euro-región principalmente femenina y mayoritariamente joven, susceptible por tanto de una formación continua y reciclaje en sus puestos de trabajo.

3.- TIPOS DE CONTRATOS Y SITUACIÓN LABORAL

	Fijos (nº)	Eventuales (nº)	Jornada completa	A tiempo parcial
Área termal				
Área hotelera				

En el apartado de tipos de contratos y situación laboral predominan los contratos fijos, 88% en el termal y 89% en el hotel. Lo mismo sucede en las jornadas de trabajo contratadas, donde predominan los contratos a jornada completa, 79% en el termal y 90% en hotel, pero en este caso los contratos con jornadas parciales suben hasta el 21% en el área termal frente al 10% de la parte hotelera, esto es debido principalmente a la estacionalidad del trabajo a lo largo de la semana en las zonas termales, demandándose más mano de obra para cabinas en los fines de semana.

Nº trabajadores área termal	
Fijos (nº) área termal	88%
Eventuales (nº) área termal	12%
A jornada completa área termal	79%
A tiempo parcial área termal	21%
Nº trabajadores área hotelera	
Fijos (nº) área hotelera	89%
Eventuales (nº) área hotelera	11%
A jornada completa área hotelera	90%
A tiempo parcial área hotelera	10%

Conclusión.-

Se observa una población trabajadora en los centros hotelero termales de la euro-región principalmente con contrato fijo y a tiempo completo, lo que indica la importancia que tiene en este sector la formación continua y reciclaje de esos trabajadores indefinidos.

4.- FORMACIÓN DE LOS PROFESIONALES

Área termal

Nivel de formación

Nivel de formación	Nº de trabajadores
Sin estudios	
Estudios básicos	
Bachillerato	
Formación profesional	
Estudios medios (Grado o diplomatura)	
Estudios superiores (Medicina o posgrado)	
Formación no reglada específica (título sin homologar oficialmente)	

Formación reglada

Tipo de formación / Perfil profesional	Nº de trabajadores
CS Estética Integral y Bienestar(Estética Hidrotermal)	
CM Cuidados básicos de enfermería	
CS Técnico en Actividades Físicas y Deportivas	
CM Atención Socio sanitaria	
Otros (especificar):	

Formación específica no reglada

Tipo de formación / Curso	Nº de trabajadores
Curso de masajista	
Curso de quiropraxia	
Curso de socorrista	
Monitor de tiempo libre	
Otros (especificar)	

La actual formación de los profesionales en el área termal en los centros termales de la euro-región muestra un 3% de personas con estudios superiores, un 26% con estudios medios, un 19% con estudios de Formación Profesional, esta cifra sube hasta el 50% en Galicia, pues en Portugal no hay estudios reglados de FP equivalentes. Un 16% tienen estudios de Bachillerato y un 35% tienen estudios básicos (solo el 13% en este nivel en Galicia frente al 49% en Portugal), lo que indica el mayor nivel de formación en este sector en Galicia.

En Galicia un 82% de los trabajadores tienen una formación de Ciclo superior de formación profesional, grado, diplomatura o licenciatura, frente al 28% en el caso portugués

Área termal

4.1 Nivel de formación

	TOTAL	GALICIA	PORTUGAL
Sin estudios	0%	0%	0%
Estudios básicos	35%	13%	49%
Bachillerato	16%	5%	23%
Formación profesional	19%	50%	0%
Estudios medios (Grado o diplomatura)	26%	24%	27%
Estudios superiores (Medicina o posgrado)	3%	7%	1%
Formación no reglada específica (título sin homologar oficialmente)	0%	0%	0%

4.2 Formación reglada

CS Estética Integral y Bienestar (Estética Hidrotermal) IMP023_3 Hidrotermal	26%	39%	20%
CM Estética IMP120_2 Servicios estéticos de higiene, depilación y maquillaje	12%	23%	7%
CM Cuidados básicos de enfermería SAN669_2 Cuidados auxiliares sanitarios	17%	11%	20%
CS Técnico en Actividades Físicas y Deportivas AFD509_3 Animación físico-deportiva y recreativa	13%	7%	16%
CM Socorrismo AFD096_2 Socorrismo en instalaciones acuáticas	26%	16%	31%
CM Atención Socio sanitaria SSC320_2 Atención socio sanitaria a personas dependientes en instituciones sociales	2%	1%	2%
Otros (especificar):	4%	3%	4%

4.3 Formación específica no reglada

Curso de masajista	60%	48%	91%
Curso de quiropraxia	5%	6%	3%
Curso de socorrista	18%	22%	6%
Monitor de tiempo libre	0%	0%	0%
Otros (especificar)	17%	23%	0%

El 67% de los trabajadores del área termal de la euro-región tienen una formación reglada, y del total de trabajadores que desempeñan su labor en esta área un 34% ha cursado formaciones no regladas.

En Galicia, las formaciones regladas de los trabajadores de termal suponen el 66% del total, entre estas la más frecuente es el Ciclo Superior de Estética integral y bienestar que lo han cursado el 39%, seguido del Ciclo Medio de Estética que lo ha cursado el 23% y del Ciclo Medio de socorrismo (16%) y Ciclo Medio de enfermería (11%)

En Portugal, las formaciones regladas de los trabajadores de termal suponen el 81% del total, entre estas la más frecuente es la titulación de socorrismo (31%), seguidas por titulaciones de enfermería (20%) y de estética (20%). La titulación equivalente a técnico en actividades físicas y deportivas supone el 16% de la formación reglada en los trabajadores termales portugueses frente al 7% en España.

La formación no reglada supone un 34% del sector. Entre esta, predominan los cursos no reglados de masajes y en segundo lugar de socorristas.

	TOTAL	GALICIA	PORTUGAL
4.2 Formación reglada	66%	48%	82%
4.3 Formación específica no reglada	34%	52%	18%

Conclusión.-

Se observa que en los centros hotelero termales de la euro-región hay un 34% de trabajadores con una formación no reglada, un campo dónde un centro de formación puede hacer grandes aportaciones.

En formación reglada, predomina en Galicia la formación en estética (62%) mientras en Portugal este tipo de formación supone el 27%. En cambio, la formación en socorrismo y en técnicos en actividades físicas y deportivas supone el 47% en los centros portugueses mientras que en Galicia es de un 23%.

En formación no reglada, predomina en toda la euro-región la formación de masajistas, conviene resaltar el 22% de formación no reglada en socorrismo en Galicia.

Área hotelera

4.4 Nivel de formación

	TOTAL	GALICIA	PORTUGAL
Sin estudios	1%	2%	0%
Estudios básicos	32%	39%	28%
Bachillerato	28%	8%	42%
Formación profesional	22%	28%	18%
Estudios medios (Grado o diplomatura)	12%	14%	11%
Estudios superiores (Licenciatura o posgrado)	2%	4%	1%
Formación no reglada específica (título sin homologar oficialmente)	2%	5%	0%

4.5 Formación reglada

73%

53%

47%

Dirección

Licenciado /diplomado empresas	18%	17%	18%
Diplomado/Grado Turismo	58%	67%	54%
Diploma o Gran Diploma CSHG	25%	17%	29%

Alojamiento

Diplomado/Grado Turismo	29%	75%	5%
CS Recepción HOT094_3 Recepción	71%	25%	95%

Cocina y gastronomía

HOT091_1 Operaciones básicas de cocina	27%	52%	16%
HOT093_2 Cocina	59%	40%	67%
HOT332_3 Dirección y producción en cocina	15%	8%	18%
<i>Certificado en cocina Centro Superior de Hostelería de Galicia</i>	0%	0%	0%

Servicios de restauración

HOT092_1 Operaciones básicas de restaurante y bar	32%	38%	29%
HOT327_2 Servicios de bar y cafetería	31%	30%	32%
HOT328_2 Servicios de restaurante	24%	17%	28%
HOT331_3 Dirección en restauración	7%	4%	8%
HOT334_3 Gestión de procesos de servicio en restauración	6%	11%	3%

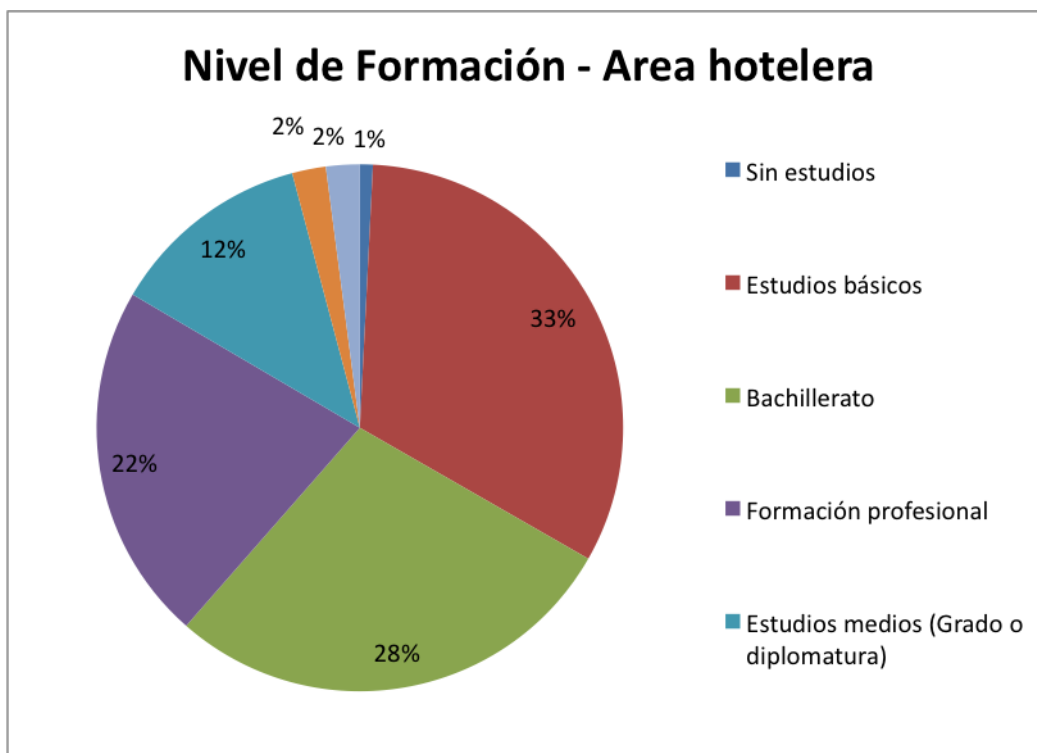
Servicio de limpieza

HOT222_1 Operaciones básicas de pisos en alojamientos	69%	67%	70%
HOT333_3 Gestión de pisos y limpieza en alojamientos	31%	33%	30%

Servicio de mantenimiento

CM Mantenimiento instalaciones eléctricas ELE257_2 Montaje y mantenimiento de instalaciones eléctricas de baja tensión	48%	19%	68%
CM Fontanería ENA191_2 Montaje y mantenimiento de redes de agua	14%	15%	13%
CM Mantenimiento instalaciones caloríficas IMA368_2 Montaje y mantenimiento de instalaciones caloríficas	11%	15%	8%
CM Mantenimiento instalaciones climatización IMA369_2 Montaje y mantenimiento de instalaciones de climatización y ventilación-extracción	13%	15%	11%
Otros (especificar)	14%	35%	0%

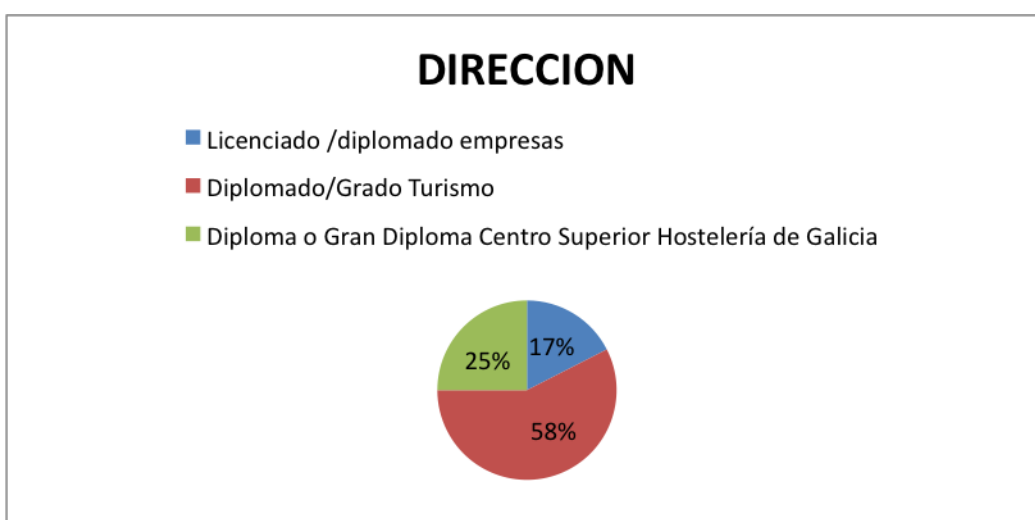
La actual formación de los profesionales en el área hotelera en los centros hotelero termal de la Eurorregión muestra un 2% de personas con estudios superiores, un 12% con estudios medios, un 22% con estudios de Formación Profesional. Un 28% tienen estudios de Bachillerato y un 32% tienen estudios básicos (solo el 13% en este nivel en Galicia frente al 49% en Portugal), lo que indica el mayor nivel de formación en este sector en Galicia.



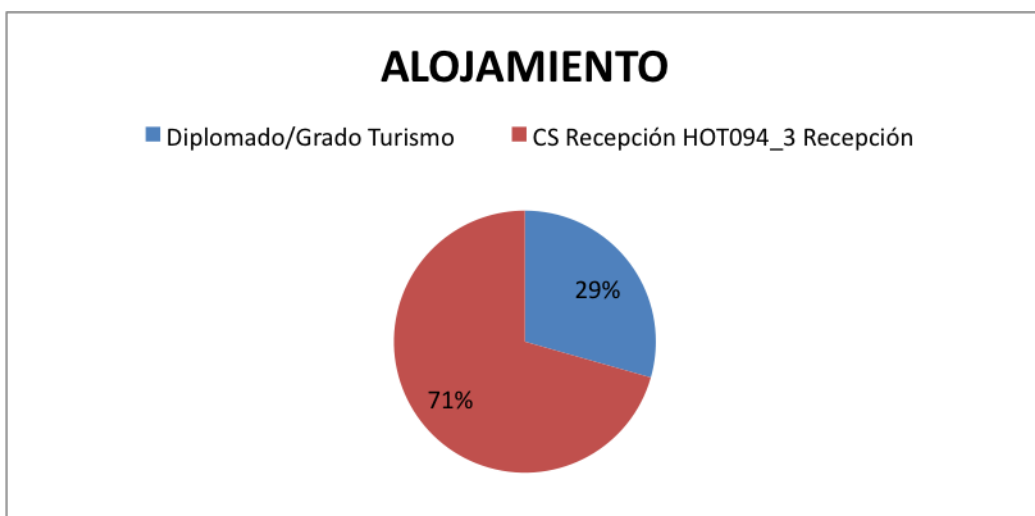
En Galicia un 46% de los trabajadores del área hotelera tienen un nivel de Formación Profesional, grado, diplomatura o licenciatura, (en el área termal esta cifra es del 82%) frente al 30% en el caso portugués (un 28% en el área termal portuguesa)

El 41% de los trabajadores del área hotelera de la euro-región tienen una formación reglada, y del total de trabajadores que desempeñan su labor en esta área un 15% ha cursado formaciones no regladas.

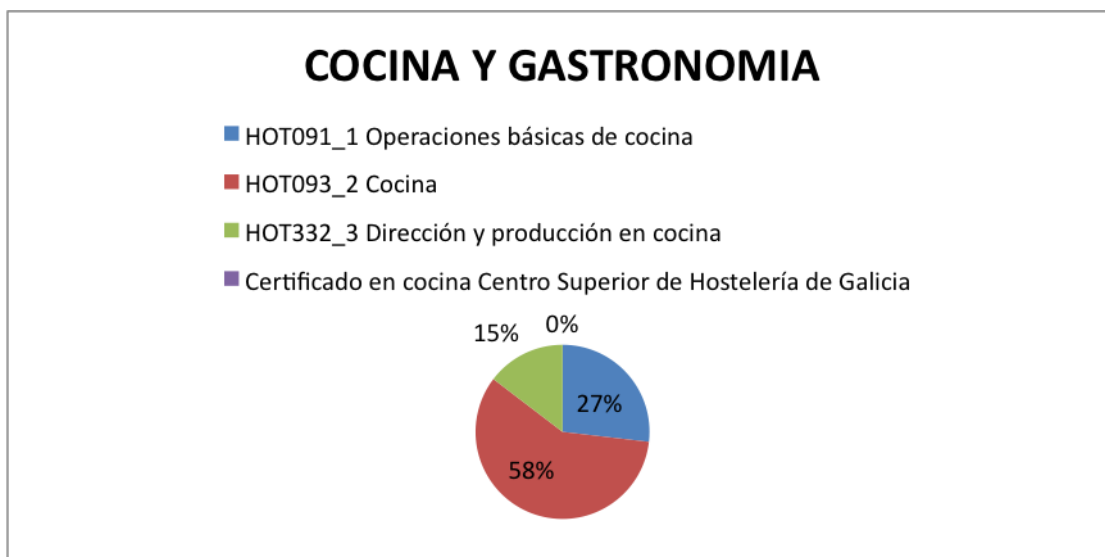
En **Dirección**, destaca el 25% de trabajadores en este tipo de puestos en hoteles termales de la euro-región formados en el Centro Superior de hostelería de Galicia. Por otro lado predomina en este departamento los estudios de grado/diplomado en turismo (58%) frente a licenciado/diplomado en empresas (18%)



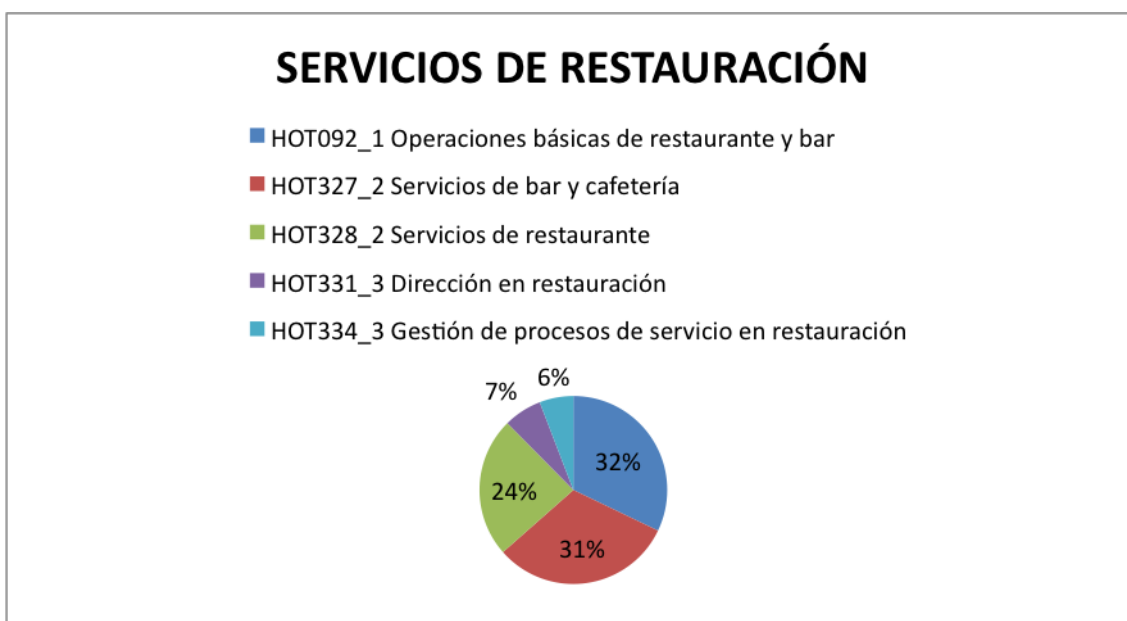
En **Alojamiento**, predominan los estudios de formación profesional en recepción o similares (71%) frente a estudios de grado/diplomado en turismo (29%)



En **Cocina**, predominan los estudios medios de cocina (59%), seguidos de operaciones básicas de cocina (27%) y de estudios de dirección y producción en cocina (15%). Es significativo en este departamento que un 44% de la formación en cocina en los centros gallegos y un 21% en Portugal corresponden a formación no reglada.

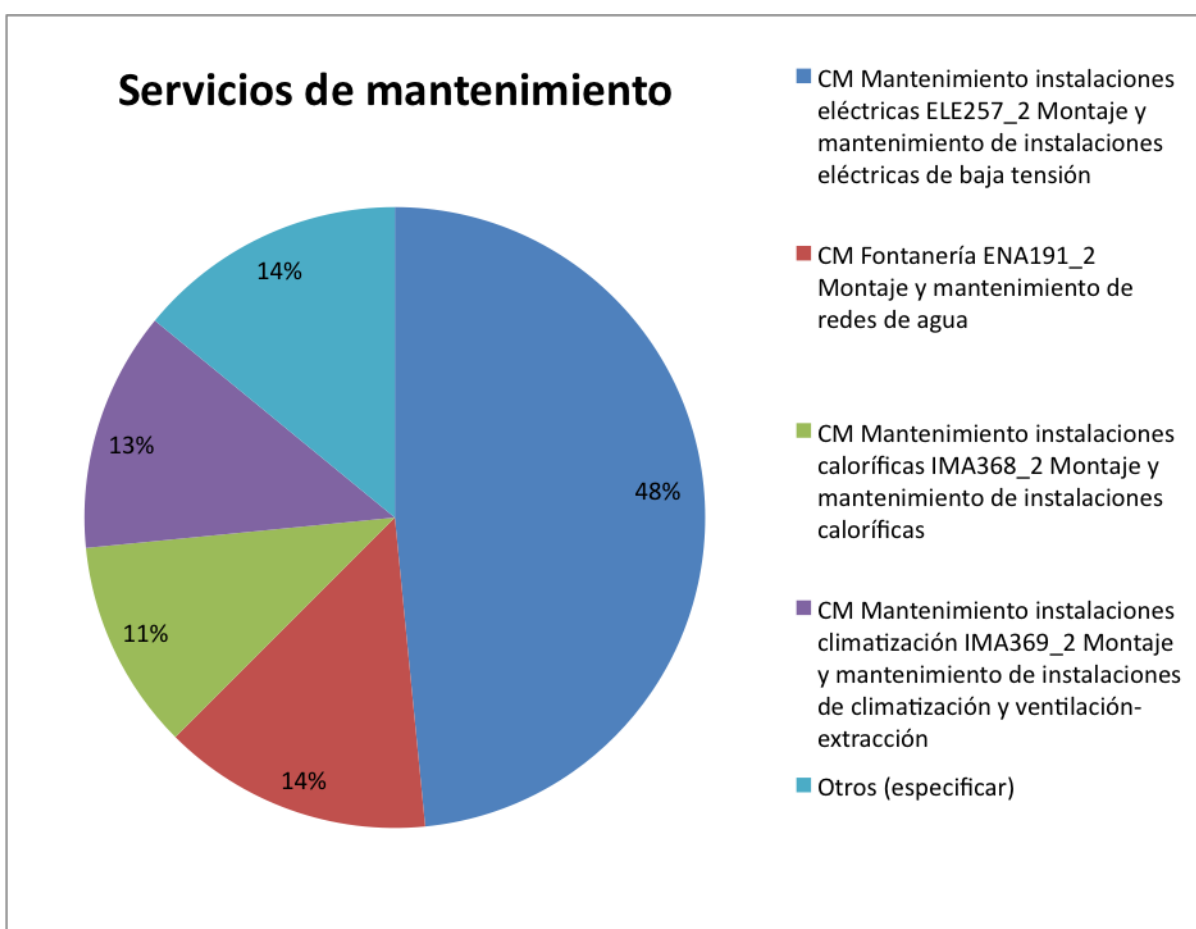


En **Restaurante**, predominan los estudios básicos de restaurante y bar (32%), seguidos de estudios medios en servicios de bar y cafetería (31%) y servicios de restaurante (24%), los estudios de dirección en restauración suponen el 6% de la formación reglada y los de gestión en procesos de servicios de restauración el 6%. También es mencionable en este departamento el alto índice de formación no reglada, pues supone un 41% de la formación en restaurante en los centros gallegos y un 14% en Portugal



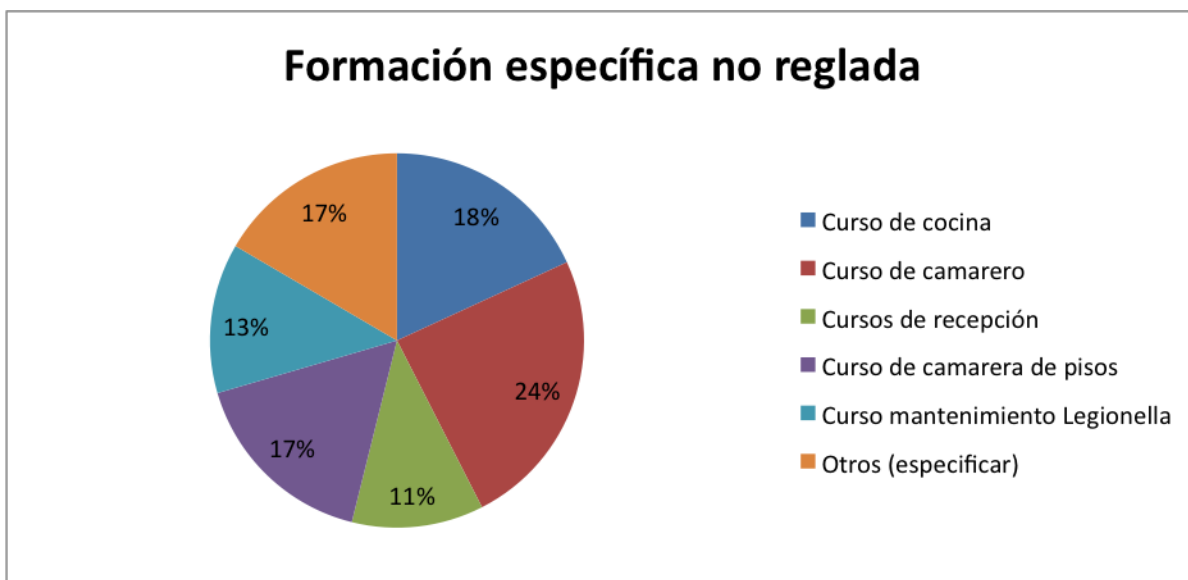
En **Servicio de Limpieza**, destaca el hecho que el 62% de la formación en Galicia es no reglada, frente al 12% en el caso portugués.

En **Servicio de Mantenimiento**, la formación es muy dispar y nada específica, provienen de otros sectores y se adaptan al servicio requerido en este tipo de instalaciones mediante cursos específicos no reglados o formación interna. Habitualmente tienen una formación básica en electricidad y el resto de conocimientos los van adquiriendo habitualmente por experiencia en el desarrollo del trabajo



	27%	47%	13%
4.6 Formación específica no reglada	TOTAL	GALICIA	PORTUGAL
Curso de cocina	18%	14%	28%
Curso de camarero	24%	23%	28%
Cursos de recepción	11%	10%	15%
Curso de camarera de pisos	17%	17%	15%
Curso mantenimiento Legionella	13%	13%	13%
Otros (especificar)	17%	23%	0%

La formación no reglada supone un 15% del sector. Entre esta, predominan los cursos no reglados de camareros, seguido de cursos de cocina y de camareras de pisos. La cifra de cursos de mantenimiento para prevención de Legionelosis es similar en Galicia y Portugal, representando el 13% de la formación no reglada en ambos países. Los cursos para recepcionistas suponen el 11% del total. Hay, por tanto, formación no reglada en todos los departamentos del área hotelera



NECESIDADES DE PROFESIONALES Y/O FORMACIÓN

¿Qué medios usa para reclutar personal?	
Oficinas de empleo públicas	<input type="checkbox"/>
Empresas de trabajo temporal	<input type="checkbox"/>
Escuelas de formación	<input type="checkbox"/>
En el entorno (ayuntamiento, conocidos...)	<input type="checkbox"/>
A través de anuncios	<input type="checkbox"/>
Bolsa de trabajo de la propia empresa	<input type="checkbox"/>
Otros (especificar)	<input type="checkbox"/>

¿Qué medios usa para reclutar personal?

	TOTAL	GALICIA	PORTUGAL
Oficinas de empleo públicas	65%	60%	69%
Empresas de trabajo temporal	32%	40%	25%
Escuelas de formación. ¿Cuáles?	65%	73%	56%
En el entorno (ayuntamiento, conocidos...)	35%	47%	25%
A través de anuncios	35%	20%	50%
Bolsa de trabajo de la propia empresa	45%	40%	50%
Otros (especificar)	3%	7%	0%

Los medios más usados para reclutar personal son las oficinas de empleo públicas y las escuelas de formación, ambas usadas por el 65% de las empresas. La bolsa de trabajo de la propia empresa la usan el 45% de ellas, encontrar personal a través de anuncios lo usa el 35% y a través del entorno (ayuntamiento, conocidos,...) otro 35% de empresas. Algo menos frecuente es recurrir a las empresas de trabajo temporal, al que acuden un 32% de ellas.



¿En qué puestos de trabajo u ocupaciones tiene dificultad para encontrar trabajadores?

Puesto de trabajo / Ocupación

Causas*

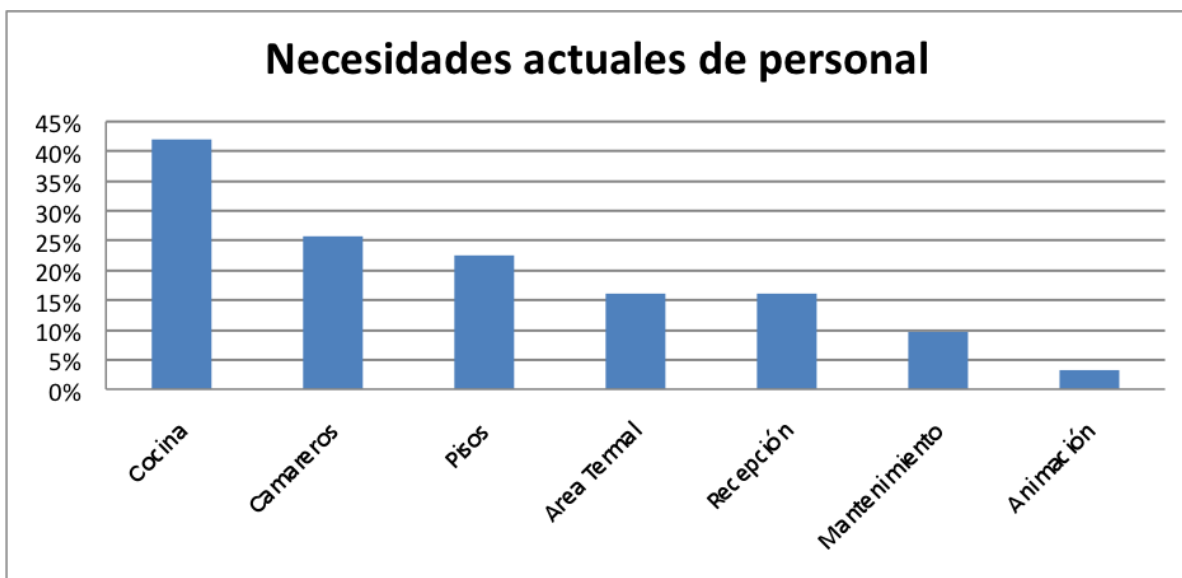
*Causas:

- Falta de mano obra
- Estacionalidad
- Falta de cualificación
- Turnos / horarios de trabajo
- Otros (especificar)

Necesidades de personal

	TOTAL	GALICIA	PORTUGAL
Área Termal	16%	13%	19%
Dirección	3%	0%	6%
Recepción	16%	13%	19%
Cocina	42%	53%	31%
Camareros	26%	27%	25%
Pisos	23%	33%	13%
Mantenimiento	10%	0%	19%
Animación	3%		6%

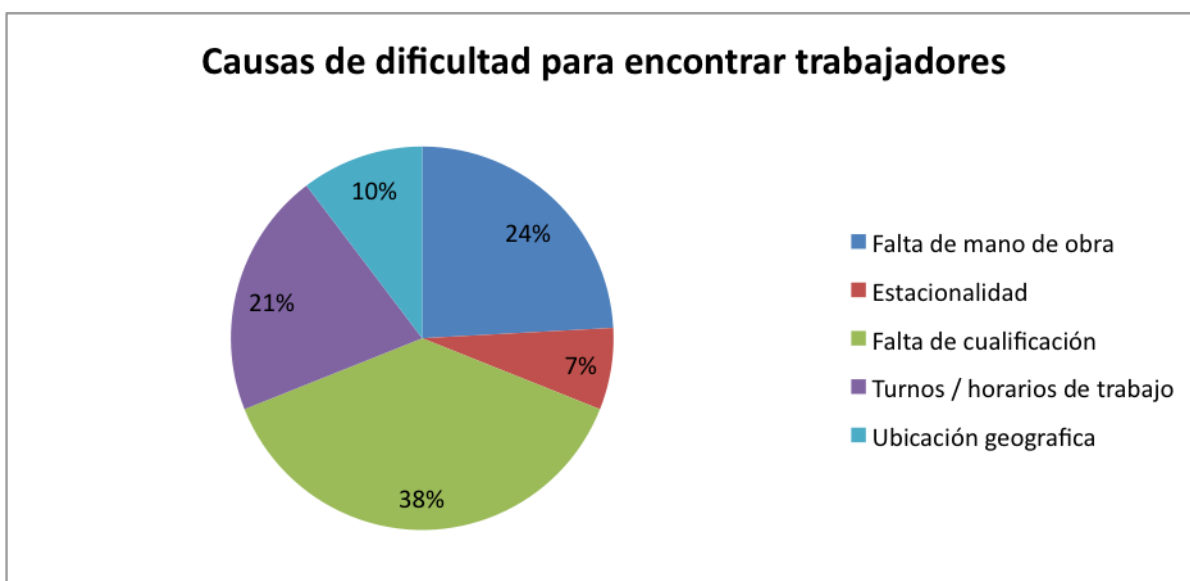
El 42% de los centros refiere tener dificultades para encontrar personal para el departamento de cocina, que junto con personal para restaurante (26%) y pisos (23%) son los tres departamentos que más problemas tienen para encontrar trabajadores. El área termal (16%) y personal para recepción (16%) les siguen, con igual incidencia en Galicia y en Portugal. Las únicas diferencias entre los dos países son una dificultad extra en personal de pisos en España, mientras no parece ser un grave problema en Portugal, y el personal de mantenimiento, en que ocurre al revés, hay problemas para encontrar trabajadores para este departamento en Portugal pero no los hay en la zona española.



Causas de dificultad para encontrar trabajadores

	TOTAL	GALICIA	PORTUGAL
Falta de mano de obra	23%	40%	6%
Estacionalidad	6%	13%	0%
Falta de cualificación	35%	33%	38%
Turnos / horarios de trabajo	19%	20%	19%
Ubicación geográfica	10%	7%	13%
Otros	0%		0%

Las razones por la que no se encuentra disponibilidad de trabajadores para estos puestos de trabajo son la falta de mano de obra y la falta de cualificación, seguido de los turnos y horarios de trabajo y de la estacionalidad

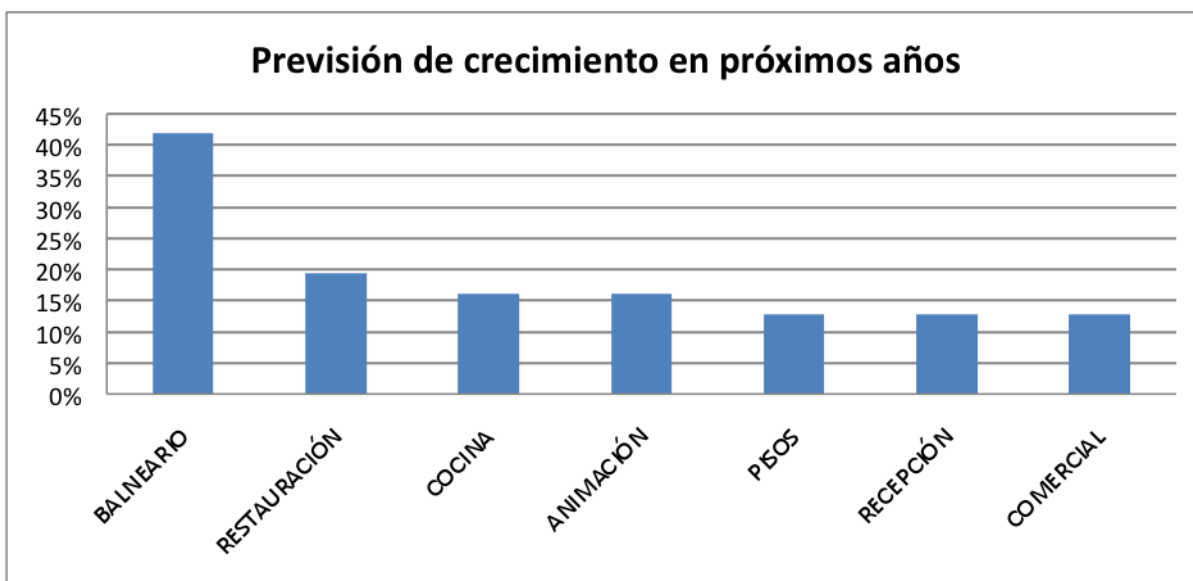


En este sector, ¿qué áreas y servicios cree que van a crecer en los próximos años?

	TOTAL	GALICIA	PORTUGAL
BALNEARIO	42%	47%	38%
RECEPCIÓN	13%	13%	13%
COCINA	16%	20%	13%
RESTAURACIÓN	19%	27%	13%
PISOS	13%	13%	13%
MANTENIMIENTO	10%	13%	6%
ANIMACIÓN	16%	20%	13%
COMERCIAL	13%	13%	13%

Preguntados los distintos centros sobre las áreas y servicios que creen van a crecer en los próximos años, la mayoría de ellos apuestan por un crecimiento en el área termal (42%), dato en el que coinciden tanto los centros gallegos como portugueses.

Le siguen a una cierta distancia una previsión de crecimiento en restauración, cocina y animación. Los siguientes departamentos en nivel de crecimiento estimado por los distintos centros encuestados serían recepción, pisos y departamento comercial. Cierra el departamento de mantenimiento, que solo un 10% de establecimientos considera va a crecer en plantilla en los próximos años.



¿Qué necesidades de formación prevé?

Termal

Animación

Internet/Nuevas tecnologías

cocina

Camareras pisos

Recepción

gobernanta

Comercial

Marketing

restauración

mantenimiento

Idiomas

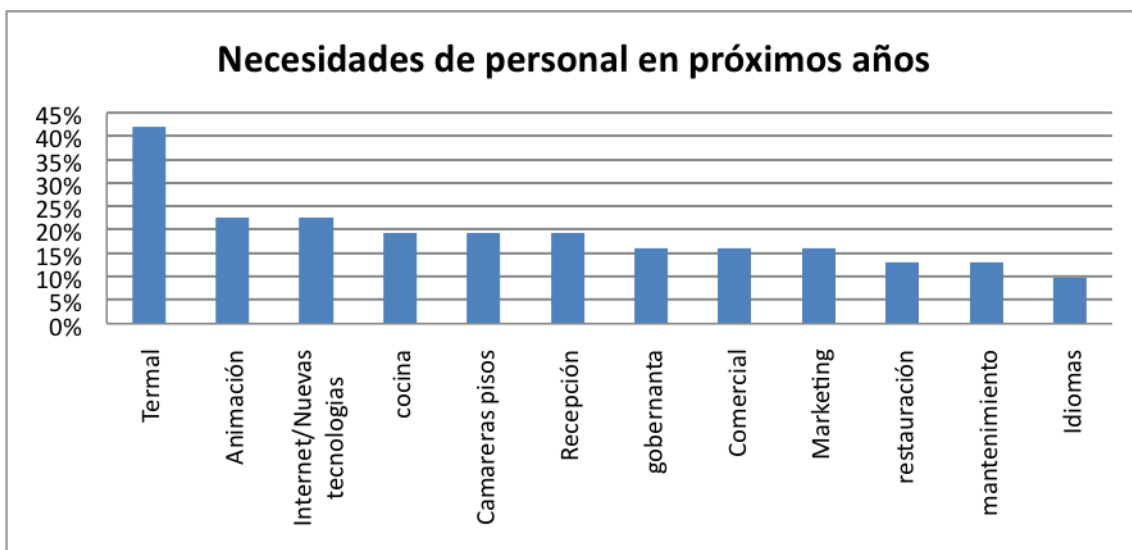
	TOTAL	GALICIA	PORTUGAL
Termal	42%	40%	44%
Animación	23%	20%	25%
Internet/Nuevas tecnologías	23%	13%	31%
cocina	19%	13%	25%
Camareras pisos	19%	20%	19%
Recepción	19%	13%	25%
gobernanta	16%	13%	19%
Comercial	16%	13%	19%
Marketing	16%	13%	19%
restauración	13%	13%	13%
mantenimiento	13%	13%	13%
Idiomas	10%	7%	13%

Las necesidades de formación que prevén los propios centros para los próximos años son el primer lugar el área termal, aspecto en el que coinciden tanto los centros gallegos como portugueses.

En un segundo nivel de importancia se sitúan la formación en animación y en internet y nuevas tecnologías.

Le siguen en importancia según opinión de los centros encuestados la formación en Cocina, departamento de limpieza y recepción.

A continuación estarían formación de gobernanta, comerciales y marketing, seguidos por restauración y mantenimiento, para cerrar en orden de valoración de los centros las necesidades de formación en idiomas



B. Centros de Formación existentes en materia Hotelera termal en Galicia y Norte de Portugal

Para un Hotel Escuela de estas características, el hecho de disponer de un servicio de análisis de mercado personalizado, proporciona una referencia muy importante en el momento de la toma de decisiones y aportará información con las mayores garantías de acierto y rentabilidad.

Se realizará **una investigación sobre la formación existente para los niveles operativos del área y el hotel termal en el ámbito de la euro-región.**

1. NIVELES OPERATIVOS DEL ÁREA TERMAL

1.1 COMUNIDAD AUTÓNOMA DE GALICIA

- FORMACIÓN REGLADA Y CERTIFICADOS DE PROFESIONALIDAD
- FORMACIÓN EN LA ASOCIACIÓN DE BALNEARIOS Y EL LOS PROPIOS BALNEARIOS
- FORMACIÓN EN CENTROS PRIVADOS
- OTRAS FORMACIONES

1.2 NORTE DE PORTUGAL

- CUALIFICACIONES PROFESIONALES
- ESCUELAS PROFESIONALES QUE IMPARTEN FORMACIÓN EN TERMALISMO
- FORMACIÓN EL LA ASOCIACIÓN DE TERMAS DE PORTUGAL Y EN LA PROPIOS BALNEARIOS
- FORMACIÓN EN CENTROS PRIVADOS

2. NIVELES OPERATIVOS DEL ÁREA HOTELERA

2.1 COMUNIDAD AUTONÓMA DE GALICIA:

- FORMACIÓN REGLADA Y CERTIFICADOS DE PROFESIONALIDAD
- OTRAS FORMACIONES

2.2 NORTE DE PORTUGAL

- ESCUELAS TURISMO DE PORTUGAL.. CUALIFICACIONES PROFESIONALES
- FORMACIÓN CONITINUA

2.3. MAPAS DE LOCALIZACIÓN ESCUELAS DE HOSTELERÍA EURO-REGIÓN

METODOLOGÍA

Encuestas telefónicas y vía correo electrónico a:

- Organismos y personas responsables de formación en la CCAA de Galicia y Norte de Portugal (Escuelas profesionales, Consejerías de Educación y Empleo).
- Asociaciones profesionales y empresariales: Asociación de Balnearios de Galicia, Asociación de Termas de Portugal).
- Otros organismos: entes de Turismo como Porto e Norte, Turgalicia.
- Investigación en la red: páginas web de entidades privadas de formación.

1. NIVELES OPERATIVOS DEL ÁREA TERMAL

1.1 COMUNIDAD AUTÓNOMA DE GALICIA:

El área de estudio abarca las cuatro provincias gallegas, con un total de 22 balnearios, 21 de los cuales pertenecen a la Asociación de Balnearios.

También hay dos centros de talasoterapia y numerosos spas, principalmente hotel-spa.

• FORMACIÓN REGLADA Y CERTIFICADOS DE PROFESIONALIDAD

En España, y por tanto en Galicia, existe formación específica para los Técnicos Hidrotermales que se concreta en:

- Cualificación profesional Hidrotermal

En el **anexo I** se puede ver la Cualificación profesional Hidrotermal completa, publicada en **Real Decreto 295/2004, de 20 de febrero** (BOE 9 de marzo de 2004) y modificada posteriormente en el **Real Decreto 327/2008, de 29 de febrero** (BOE 12 de marzo de 2008) (ver **anexos IIa, IIb y IIc**).

En esta cualificación profesional consta de 4 unidades de competencia y sus correspondientes módulos que se resumen a continuación.

Unidades de competencia:

UC1260_3: Protocolizar y organizar los servicios hidrotermales y complementarios

UC0061_3: Aplicar y supervisar las técnicas hidrotermales personalizando los protocolos normalizados.

UC0062_3: Aplicar cosmética termal en los servicios hidrotermales.

UC0063_3: Realizar masajes manuales y/o mecánicos con fines estéticos.

Módulos formativos:

MF1260_3: Diagnóstico y organización de servicios hidrotermales. (150 h)

MF0061_3: Técnicas hidrotermales. (150 h)

MF0062_3: Cosmética termal. (60 h)

MF0063_3: Masaje estético manual y mecánico. (120 h)

Como se puede ver, la formación total asociada es de 480 horas, a las que generalmente se suman las horas de formación en centros de trabajo, en el caso de que se realice la formación completa (esta formación asociada se excluye cuando hay experiencia laboral previa).

- **Certificado de profesionalidad: Hidrotermal**

Este certificado se publica en el **Real Decreto 1373/2008, de 1 de agosto** (BOE 4 de septiembre de 2008, modificado posteriormente por el **Real Decreto 716/2011, de 20 de mayo** (BOE 12 de julio de 2011). **Ver anexos III y IV.**

A efectos de formación y acreditación se dividen los módulos en unidades formativas. La ficha resumen de los contenidos de este certificado de profesionalidad puede verse en el **Anexo V.**

El número total de horas con las prácticas profesionales no laborales es de 570.

- **Título de Estética Integral y Bienestar**

Publicado en BOE (ver **Anexo VI**). Es un Ciclo Superior, es decir con formación previa de Bachillerato y un total de 2000 horas formativas. Los módulos específicos para el sector termal son:

- Estética Hidrotermal.
- Masaje.
- Drenaje linfático manual y Técnicas por presión.

En el artículo 5 relativo a las **Competencias profesionales**, personales y sociales se cita:

- *“Realizar procesos de hidroterapia, aplicando técnicas específicas y complementarias en balnearios o spas y utilizando cosméticos termales.”*

Entre los **objetivos** cabe destacar:

- *“Aplicar técnicas, cosméticos termales y equipos, relacionándolos con las necesidades de los usuarios de balnearios o spas, para realizar procesos hidroestéticos.”*
- *“Identificar métodos, maniobras y parámetros, adaptándolos al análisis estético, para aplicar masajes estéticos y técnicas sensoriales asociadas.”*

- *“Supervisar y evaluar las diferentes técnicas, maniobras y parámetros de aplicación del drenaje estético y masajes por presión, adaptándolos al análisis estético y a las zonas anatómicas que se van a tratar, para asegurar el beneficio estético deseado.”*

Recientemente se han publicado los borradores de los **currículos** de este título para la CCAA de Galicia (que se prevé estén publicados de manera definitiva en un Decreto no más tarde de abril de 2012) que se incluyen en el **anexo VII**, en que se establecen, además de los contenidos para la CCAA, las horas totales que se imparten (horas prescriptivas del título (45%) + horas de la CCAA (55%).

En este título se imparte formación de los tres módulos fundamentales para los operadores termales citados, con las horas que se detallan a continuación:

- Estética Hidrotermal: 123 horas
- Masaje estético: 240 horas
- Drenaje estético y técnicas por presión: 87 horas

Este título, que sustituye al Título de Estética Integral, en el que las horas de los módulos citados eran similares; esta formación se viene impartiendo desde el año 1996, permitiendo a los centros termales disponer de personal cualificado para la aplicación de técnicas termales y otras asociadas como masaje, así como otros cuidados de bienestar.

A continuación se relacionan los centros de formación reglada que imparten estos títulos.

<p>A Coruña</p> <p>IES Someso (A Coruña)</p> <p>IES Carballo Calero (Ferrol)</p> <p>IES Lamas de Abade (Santiago)</p>
<p>Lugo</p> <p>IES Muralla Romana (Lugo)</p>
<p>Ourense</p> <p>IES 12 de Outubro (Ourense)</p>
<p>Pontevedra</p> <p>IES Frei Martín Sarmiento (Pontevedra)</p> <p>IES de Teis (Vigo)</p>

- **FORMACIÓN EN LA ASOCIACIÓN DE BALNEARIOS Y EL LOS PROPIOS BALNEARIOS**

Desde su creación, la Asociación de Balnearios de Galicia ha venido realizando diferentes cursos, tanto de reciclaje como de formación de base para sus asociados. También los balnearios, de manera individual y siguiendo frecuentemente la formación establecida en sus planes de Calidad, realizan formación de manera regular.

A partir del año 2010 se crea y constituye la Agrupación Empresarial Innovadora Termal de Galicia (AITEGAL), que aglutina los agentes relacionados con el sector, entre cuyos objetivos están:

- *“Mejorar la cualificación y formación de los asociados, de cara a optimizar la calidad en la prestación de servicios.”*
- *“Impulsar la implantación de buenas prácticas empresariales como el respeto a la igualdad de género y de oportunidades, la conciliación de la vida profesional y familiar, el empleo de calidad y el desarrollo ambiental del entorno en el que se insertan las empresas.”*

A partir de ese año, parte de la formación que desarrolla la Asociación de Balnearios de Galicia se hace en el marco de colaboración con la AEITEGAL.

Los cursos que se han realizado desde el año 2003 se relacionan a continuación.

FORMACIÓN DE BALNEARIOS DE GALICIA (2003-2012)

2003: I Curso de auxiliares en técnicas termais.

2004: I Curso de márketing e publicidade para directores e cadros intermedios de balnearios.

2005: Xornada de cociña ao valeiro.

2006: Mantemento hixiénico sanitario de instalacións de risco fronte á lexionella.

2007: Curso de mantemento de instalacións balnearias.

Curso de introducción a la gestión de establecimientos balnearios.

2008: Curso de mantemento hixiénico – sanitario en instalacións de risco fronte á lexionella.

Curso de risco eléctrico en baixa tensión.

Curso Superior de xestión de RR.HH. en balnearios.

2009: Curso Superior de xestión de RR.HH. en balnearios.

II Curso para Auxiliares en Técnicas Termiais.

2010: Curso Superior de dietética y nutrición.

III Curso para Auxiliares en Técnicas Termiais.

Curso de control de custes e control orzamentario (on line).

Xornada para axencias de viaxe minoristas (AEITEGAL).

Xornada sobre marketing en balnearios (AEITEGAL).

Xornada para técnicos municipais en turismo (AEITEGAL).

2011: IV Curso para Auxiliares en Técnicas Termiais.

Curso de mantemento hixiénico – sanitario en instalacións de risco fronte á lexionella.

A Innovación no Turismo Termal

Innovación para o desenvolvemento de novos produtos de turismo termal.

Inglés (on line)

2012: Control de custes e control orzamentario.

Comunicación corporativa e márketing 2.0.

Atención ao cliente da terceira idade.

O gabinete de comunicación nas empresas.

Inglés (on line).

Por parte de los **balnearios**, además de los indicados, se han realizado cursos en el Grupo Caldaria (Balnearios de Arnoia, Lais y Lobios) u el Grupo Tesal (Balneario de Compostela y otros fuera de Galicia):

Grupo Caldaria

- Manipulador de alimentos
- Atención al cliente
- Desarrollo profesional del Personal de Caldaria (que es un curso recordatorio de nuestra operativa de trabajo y manejo de las herramientas informáticas)
- El año pasado se empezó con la formación en Soporte Vital Básico (R.C.P.) y Desfibrilación (DESA) siendo obligatoria la formación de reciclaje con carácter anual.
- Auxiliar en técnicas hidrotermales

Grupo Tesal

Cursos sobre aplicación de los propios Protocolos de Trabajo de la empresa:

- Atención al cliente en hotel.
- Atención al cliente en balneario.
- Técnicas termales.
- Masaje.

● FORMACIÓN EN CENTROS PRIVADOS

Existen diferentes centros que imparten formación dirigida a los futuros profesionales de los centros termales y spas. La mayor parte de ellos se centran en el área de bienestar, aunque también incluyen técnicas de hidroterapia con fines terapéuticos.

A continuación se relacionan los más destacados.

Formación presencial		
Centro de formación	Denominación del curso	Página web
Escuela Superior de Técnicas Parasitarias	Curso de técnicas en balneario, talaso y spa.	http://escuela-estp.es/curso-tecnicas-balneario-talaso-y-de-spa/gmx-niv97.htm
Academia Gallega de Masaje	Curso de Balneoterapia y Spa	http://www.agamaformacion.com/

Academia Galega de Masaxe e Terapias Manuais	Balneoterapia e SPA	http://www.agamatema.net/cms/
Centro de estudios Lito Seoane	Técnicas Hidrotermales y Balneoterapia	http://www.litoseoane.es/index.php?url=news://7
Formación on-line		
Centro de formación	Denominación del curso	Página web
Deusto Salud	Balneoterapia y spa	http://www.deustosalud.com
Euroinnova Formación	Experto en Técnicas Hidrotermales y Estética del Bienestar	http://www.euroinnova.es/Curso-Tecnicas-Hidrotermales-Estetica-Bienestar
Vértice Training	El Universo del spa	http://www.verticetraining.com/cursos-formacion-continua/Curso-de-el-universo-del-spa.html

Existen, además, numerosas academias y centros que imparten cursos de: Masaje, Técnicas Orientales, etc., entre ellos: Academia Gallega de Masaje; Centro Quimas; Escuela Superior de Técnicas Parasitarias; Escuela Europea de Técnicas Parasitarias, Academia Galega de Masaxe e terapias manuais etc.

- **OTRAS FORMACIONES**

En el marco de Termatalia, Feria Internacional de Termalismo, que se celebra anualmente en Ourense, también se realizan anualmente cursos o jornadas dirigidas a operadores de balneario o agentes de viajes.

En las últimas ediciones se realizó el curso de Marketing termal.

NORTE DE PORTUGAL

Comprende el área norte de Portugal (área turística Porto e Norte) con 18 balnearios y numerosos hoteles-spa.

- **CUALIFICACIONES PROFESIONALES**

En Portugal hay dos cualificaciones profesionales relacionadas con el sector termal:

- Operador de Hidrobalneoterapia.

<http://www.catalogo.anqep.gov.pt/Qualificacoes/Referenciais/195>

- Técnico/a en Termalismo.

<http://www.catalogo.anqep.gov.pt/Qualificacoes/Referenciais/194>

La cualificación Operador de Hidrobalneoterapia es de nivel 2 y se halla encuadrada dentro del área de Salud. Consta de 22 unidades formativas con un total de 850 horas. Se pueden añadir 120 horas de formación en empresas.

La cualificación Técnico/a en Termalismo es de nivel 4 y se halla igualmente encuadrada dentro del área de Salud. Consta de 27 unidades formativas con un total de 1100 horas. Esta cualificación, al ser de nivel superior, incluye técnicas de electroterapia, masaje, etc., además de las técnicas hidrotermales de la cualificación de nivel 2. Se pueden añadir 210 horas de formación en empresas.

Ambas cualificaciones son la referencia para la formación; existen Escuelas Profesionales que deben ser homologadas por la Dirección General de Empleo (Direcção-Geral Do Emprego E Das Relações De Trabalho) para impartir esta formación.

- **ESCUELAS PROFESIONALES QUE IMPARTEN FORMACIÓN EN TERMALISMO**

Las escuelas profesionales, que se sitúan en áreas de importantes recursos termales, imparten principalmente la formación de Técnico en Termalismo. La duración de la formación es de tres cursos, partiendo del nivel 12 de formación (16 años, equivalente al Graduado en ESO en España), con un total de 3100 horas.

Escuela	Formación / Curso	Página web
ETAPRONI (Escola Tecnológica Artística e Profissional de Nisa)	Técnico de Termalismo	http://www.etaproni.edu.pt/?pagina=tt

EPSE - Escola Profissional da Serra da Estrela	Técnico en Termalismo	www.epse.pt/
Escola profissional de Carvalhais	Técnico en Termalismo	http://epc.epcarvalhais.org/pt/cursos.3/tecnico_de_termalismo.a50.html
Escola profissional António do Largo Cerqueira	Técnico de Termalismo	http://www.epalc.net/index.php?option=com_content&view=article&id=138&Itemid=105

- **FORMACIÓN EN LA ASOCIACIÓN DE TERMAS DE PORTUGAL Y EN LOS PROPIOS BALNEARIOS**

Hasta el año 2010, la mayor parte de la formación en los balnearios se realizaba a través del **CINAGUA** (*Centro De Formação Profissional Para A Industria Do Engarrafamento De Aguas E Termalismo*). Este organismo, junto con la Asociación de Termas de Portugal, impartía anualmente diversos cursos, que debían ser previamente solicitados a la Asociación, y que tenían, además de la calidad necesaria para atender a las necesidades del sector, la particularidad de que podían ser impartidos en el propio balneario solicitante.

CINAGUA desaparece en el año 2010, de manera que a partir de ese año, los balnearios deberán realizar la solicitud para los cursos de reciclaje a la Asociación de Termas y ésta, en función de los recursos disponibles para formación, adjudicará y organizará los mismos.

Los cursos que CINAGUA impartió en los últimos años se relacionan a continuación, centrándose principalmente en la cualificación Operador de Hidrobalneoterapia, y otros cursos para desempleados.

FORMAÇÃO INICIAL

O (a) Operador (a) de Hidrobalneoterapia é o profissional que no domínio das normas e procedimentos adequados, bem como nas normas de higiene, segurança e ambiente, auxilia os técnicos de saúde na aplicação de técnicas de hidrobalneoterapia conforme prescrição médica face ao caso e estado do paciente / aquista.

Duração: 1340 horas

Temas:

- **Comunicação**
- **Língua Estrangeira (Inglés)**
- **Cidadania**
- **Ética e Legislação Laboral**
- **Ambiente, Higiene e Segurança**
- **Psicologia e Desenvolvimento Pessoal e Social**
- **Informática**
- **História e Cultura Termal**
- **Noções de Geologia e Hidrologia**
- **Fisiología**
- **Anatomía Descritiva**
- **Anatomía Funcional**
- **Patología**
- **Segurança e Primeiros Socorros**
- **Higiene e saúde**
- **Métodos e Técnicas de Hidroterapia**
- **Manutenção Preventiva de Equipamento termal**
- **Talassoterapia**

- **Técnicas de Aplicação Manual (duche vichy / aix)**
- **Técnicas Complementares de Balneoterapia**
- **Práticas em Contexto de Trabalho**

FORMAÇÃO PARA DESEMPREGADOS

TÉCNICAS DE HIDROBALNEOTERAPIA

TÉCNICAS DE HIDROBALNEOTERAPIA

TÉCNICAS DE APLICAÇÃO MANUAL

TÉCNICAS DE APLICAÇÃO DE PELÓIDES

BEM ESTAR TERMAL – TÉCNICAS DE APLICAÇÃO MANUAL

BEM ESTAR TERMAL – CUIDADOS COM O ROSTO.

RELAÇÕES INTERPESSOAIS

ATENDIMENTO E COMUNICAÇÃO

LÍNGUA ESTRANGEIRA – ESPANHOL

LÍNGUA ESTRANGEIRA – INGLÊS

FORMAÇÃO CONTÍNUA

TÉCNICAS DE HIDROBALNEOTERAPIA

TÉCNICAS COMPLEMENTARES DE BALNEOTERAPIA

TÉCNICAS DE APLICAÇÃO MANUAL

TÉCNICAS DE APLICAÇÃO DE PELÓIDES

HIDROGINÁSTICA

BEM ESTAR TERMAL – TÉCNICAS DE APLICAÇÃO MANUAL

BEM ESTAR TERMAL – CUIDADOS COM O ROSTO

MANUTENÇÃO DE ESTABELECIMENTOS TERMAIS

HIGIENE E BOAS PRÁTICAS

TÉCNICAS DE SECRETARIADO

ATENDIMENTO E COMUNICAÇÃO

LÍNGUA ESTRANGEIRA – ESPANHOL

LÍNGUA ESTRANGEIRA – INGLÊS

- **FORMACIÓN EN CENTROS**

En Portugal existe formación variada en cursos relacionados con el termalismo y el spa. Suelen ser cursos cortos y específicos, muchos de ellos de masaje. A continuación se relacionan algunos de ellos.

Escuela	Curso	Página web
Escola de Massagem e Novas Terapias	Spa e termalismo Anexo XXI	http://www.4ntep.pt/SPA.html
Escola de Hidroterapia e SPA Carla Moreira	Curso de Gestao e Técnicas de SPA	http://www.carlamoreira.com/index.php?oid=869

	Anexo XXII	
FormaEmprega	Auxiliar de Massoterapia	http://www.formaemprega.pt/saude.html

2. NIVELES OPERATIVOS DEL ÁREA HOTELERA

2.1 COMUNIDADE AUTÓNOMA DE GALICIA:

- **FORMACIÓN REGLADA Y CERTIFICADOS DE PROFESIONALIDAD**

Actualmente, la Formación Profesional ofrece una formación completa para la rama de hostelería en la comunidad gallega. Se puede cursar por curso completo en régimen ordinario, en la modalidad presencial –asistiendo diariamente al centro formativo- o de modo parcial por módulos formativos en el régimen de personas adultas, en las modalidades tanto presencial como a distancia.

La matrícula parcial por módulos permite que cada persona diseñe su itinerario formativo en función de su actividad laboral, de las cargas familiares o de otras actividades, respondiendo así a las necesidades y a los intereses personales.

La oferta modular, por el régimen de personas adultas, en las modalidades presencial, semi presencial y a distancia, de ciclos formativos de formación profesional en centros públicos de la Comunidad Autónoma de Galicia para el año académico 2011-2012, están cofinanciados por el Fondo Social Europeo en un 80% para gastos de funcionamiento y de profesorado. http://www.xunta.es/dog/Publicados/2011/20110615/AnuncioC3F1-140611-3147_gl.pdf

Galicia cuenta con la colaboración de cerca de 9.000 empresas, en las que una importante parte del alumnado encuentra su primer empleo.

La oferta de ciclos formativos dentro del **sector del turismo y hostelería** es como sigue:

Número de cursos: 6

Nombre del curso	Centros
Cocina y gastronomía	8
Servicios en Restauración	8
Dirección en cocina	8
Dirección en servicios de Restauración	3
Panadería, repostería y confitería	5
Gestión alojamientos turísticos	3

Nº Centros: 8

Nombre del Centro	Nº TITULACIONES	
IES PASEO DAS PONTES	4	Cocina y gastronomía / Servicios en Restauración / Dirección en cocina / Dirección en servicios de Restauración
IES FRAGAS DO EUME	4	Cocina y gastronomía / Servicios en Restauración / Dirección en cocina / Panadería, repostería y confitería
CIFP COMPOSTELA	6	Cocina y gastronomía / Svos. en Restauración / Dirección en cocina / Dirección en svos. de Restauración / Panadería, repostería y confitería / Gestión Alojamientos Tcos.
IES DE FOZ	3	Cocina y gastronomía / Servicios en Restauración / Dirección en cocina
IES SANXILAO	3	Cocina y gastronomía / Servicios en Restauración / Dirección en cocina
IES VILAMARIN	5	Cocina y gastronomía / Servicios en Restauración / Dirección en cocina / Panadería, repostería y confitería / Gestión Alojamientos Tcos.
CIFP CARLOS OROZA	5	Cocina y gastronomía / Servicios en Restauración / Dirección en cocina / Panadería, repostería y confitería / Gestión Alojamientos Tcos.
IES MANUEL ANTONIO	5	Cocina y gastronomía / Servicios en Restauración / Dirección en cocina / Dirección en servicios de Restauración / Panadería, repostería y confitería

- [Dirección de Cocina \(Decreto 83/2011\) - CSHOT04](#)

Duración: Dos años / 2.000 horas - Créditos ECTS: 224

Acceso: Tendrá preferencia para acceder a este ciclo formativo el alumnado que cursara la modalidad de bachillerato de ciencias y tecnología.

Objetivos: Dirigir y organizar la producción y el servicio en cocina, determinando ofertas y recursos, controlando las actividades propias del aprovisionamiento, la producción y el servicio, cumpliendo los objetivos económicos, según los protocolos de calidad establecidos y actuando según las normas de higiene, prevención de riesgos laborales y protección ambiental.

http://www.edu.xunta.es/fp/sites/fp/files/fp/Curriculos/LOE/Hostalar%C3%ADa/cs_direccion_cocina.pdf

Título obtenido: **Técnico Superior en Dirección en cocina**

Módulos:

http://www.edu.xunta.es/fp/sites/fp/files/fp/Curriculos/LOE/Hostalar%C3%ADa/cs_direccion_cocina.pdf

Centros donde se imparte:

- CIFP Compostela – Santiago de Compostela (A Coruña)
- CEIFP Paseo das Pontes – A Coruña
- IES Fraga do Eume – Pontedeume (A Coruña)
- IES de Foz – Foz (Lugo)
- IES Sanxillao – (Lugo)
- IES de Vilamarín – Vilamarín (Ourense)
- IES Manuel Antonio – Vigo
- CIFP Carlos Oroza - Pontevedra

Plan de Estudios

Primer Curso

- Control del aprovisionamiento de materias primas. Créditos ECTS: 3 / 53 horas
- Gestión de la calidad y de la seguridad e higiene alimentarias. Créditos ECTS: 5 / 80 horas
- Gastronomía y nutrición. Créditos ECTS: 3 / 53 horas
- Procesos de pre elaboración y conservación en cocina. Créditos ECTS: 16 / 240 horas
- Procesos de elaboración culinaria. Créditos ECTS: 16 / 267 horas
- Inglés. Créditos ECTS: 7 / 160 horas
- Formación y orientación laboral. Créditos ECTS: 5 / 107 horas

Segundo Curso

- Gestión de la producción en cocina. Créditos ECTS: 15 / 244 horas
- Elaboraciones de pastelería y repostería en cocina. Créditos ECTS: 12 / 210 horas
- Gestión administrativa y comercial en restauración. Créditos ECTS: 4 / 70 horas
- Recursos humanos y dirección de equipos en restauración. Créditos ECTS: 3 / 53 horas
- Empresa e iniciativa emprendedora. Créditos ECTS: 4 / 53 horas
- Proyecto de dirección de cocina. Créditos ECTS: 5 / 26 horas
- Formación en Centros de trabajo. Créditos ECTS: 22 / 384 horas

Para los efectos de facilitar el régimen de validaciones entre este título y las enseñanzas universitarias de grado, se asignan 120 créditos ECTS distribuidos entre los módulos profesionales de este ciclo formativo.

- **Dirección de Servicios en Restauración (Decreto 88/2011) - CSHOT05**

Duración: Dos años / 2.000 horas - Créditos ECTS: 393

Acceso: Tendrá preferencia para acceder a este ciclo formativo el alumnado que cursara la modalidad de bachillerato de ciencias y tecnología.

Objetivos: Dirigir y organizar la producción y el servicio en cocina, determinando ofertas y recursos, controlando las actividades propias del aprovisionamiento, la producción y el servicio, cumpliendo los objetivos económicos, según los protocolos de calidad establecidos y actuando según las normas de higiene, prevención de riesgos laborales y protección ambiental.

http://www.edu.xunta.es/fp/sites/fp/files/fp/Curriculos/LOE/Hostalar%C3%ADa/cs_direccion_servizos_restauracion.pdf

Módulos:

http://www.edu.xunta.es/fp/sites/fp/files/fp/Curriculos/LOE/Hostalar%C3%ADa/cs_direccion_servizos_restauracion.pdf

Título obtenido: **Técnico superior en dirección de servicios en restauración**

Centros donde se imparte:

- CEIFP Compostela – Santiago de Compostela
- CEIFP Paseo das Pontes – A Coruña
- IES Fraga do Eume –(A Coruña)
- IES de Foz – Foz (Lugo)
- IES Sanxillao – (Lugo)
- IES de Vilamarín – Vilamarín (Ourense)
- IES Manuel Antonio – Vigo
- CPR Aloya – Vigo

Plan de Estudios:

Primer Curso

- Control del aprovisionamiento de materias primas. Créditos ECTS: 3 / 53 horas
- Gestión de la calidad y de la seguridad e higiene alimentarias. Créditos ECTS: 5 / 80 horas
- Gastronomía y nutrición. Créditos ECTS: 3 / 53 horas
- Procesos de servicios en bar / cafetería. Créditos ECTS: 14 / 240 horas
- Procesos de servicios en restaurante. Créditos ECTS: 18 / 267 horas
- Inglés. Créditos ECTS: 7 / 160 horas
- Formación y orientación laboral. Créditos ECTS: 5 / 107 horas

Segundo Curso

- Sumillería. Créditos ECTS: 10 / 157 horas
- Francés. Créditos ECTS: 7 / 157 horas
- Gestión administrativa y comercial en restauración. Créditos ECTS: 4 / 70 horas
- Recursos humanos y dirección de equipos en restauración. Créditos ECTS: 3 / 53 horas
- Planificación y dirección de servicios y eventos en restauración. Créditos ECTS: 10 / 140 horas
- Empresa e iniciativa emprendedora. Créditos ECTS: 4 / 53 horas
- Proyecto de dirección de servicios en restauración. Créditos ECTS: 5 / 26 horas
- Formación en Centros de trabajo. Créditos ECTS: 22 / 384 horas

Para los efectos de facilitar el régimen de validaciones entre este título y las enseñanzas universitarias de grado, se asignan 120 créditos ECTS distribuidos entre los módulos profesionales de este ciclo formativo.

- **Gestión de alojamientos turísticos (Decreto 55/2010) - CSHOT01**

Duración: Dos años / 2.000 horas Créditos ECTS: 120

Acceso: Tendrán preferencia para acceder a este ciclo formativo el alumnado que cursara la modalidad de bachillerato de humanidades y ciencias sociales.

Objetivos: Organizar y controlar establecimientos de alojamiento turístico, aplicando las políticas empresariales establecidas, controlando objetivos de los departamentos, acciones comerciales y los resultados económicos del establecimiento, prestando el servicio en el área de alojamiento y asegurando la satisfacción de la clientela

<http://www.edu.xunta.es/fp/sites/fp/files/fp/Curriculos/LOE/Hostalar%C3%ADa/CS%20Xestion%20aloxamentos%20turisticos.pdf>

Título obtenido: **Técnico Superior en Gestión de alojamientos turísticos**

Módulos:

<http://www.edu.xunta.es/fp/sites/fp/files/fp/Curriculos/LOE/Hostalar%C3%ADa/CS%20Xestion%20aloxamentos%20turisticos.pdf>

Centros donde se imparte:

- CEIFP Compostela – Santiago de Compostela
- IES de Vilamarín
- CIFP Carlos Oroza - (Pontevedra)

Plan de Estudios:

Primer Curso:

- Estructura del mercado turístico. Créditos ECTS: 7 / 133 horas
- Marketing turístico. Créditos ECTS: 10 / 160 horas
- Recepción y reservas. Créditos ECTS: 10 / 160 horas
- Dirección de alojamientos turísticos. Créditos ECTS: 16 / 240 horas

- Inglés. Créditos ECTS: 7 / 160 horas
- Formación y orientación laboral. Créditos ECTS: 5 / 107 horas

Segundo Curso

- Gestión del departamento de pisos. Créditos ECTS: 8 / 105 horas
- Francés. Créditos ECTS: 7 / 157 horas
- Comercialización de eventos. Créditos ECTS: 5 /123 horas
- Recursos humanos en el alojamiento. Créditos ECTS: 5 / 87 horas
- Protocolo y relaciones públicas. Créditos ECTS: 8 /105 horas
- Empresa e iniciativa emprendedora. Créditos ECTS: 4 / 53 horas
- Proyecto de gestión de alojamiento turístico. Créditos ECTS: 5 /26 horas
- Formación en Centros de trabajo. Créditos ECTS: 22 / 384 horas
- Para los efectos de facilitar el régimen de validaciones entre este título y las enseñanzas
- universitarias de grado, se asignan 120 créditos ECTS distribuidos entre los módulos profesionales de este ciclo formativo.

Duración: Dos años / 2.000 horas

Acceso: Título de graduado en educación secundaria obligatoria.

Se podrá acceder de forma directa a los ciclos formativos de grado medio con estas titulaciones o con estos estudios superados:

- a) Título de técnico de un ciclo formativo de grado medio de formación profesional específica.
- b) Título de técnico auxiliar de formación profesional.
- c) Segundo curso do bachillerato unificado polivalente (BUP).
- d) Segundo curso del primer ciclo experimental de la reforma de las enseñanzas media (REM).
- e) De las enseñanzas de artes aplicadas y oficios artísticos, tercer curso del plan de estudios de 1963 o segundo curso de comunes experimental.
- f) Otros estudios declarados equivalentes para efectos académicos con alguno de los anteriores

Objetivos: Realizar actividades de preparación, presentación y servicio de alimentos y bebidas, así como las de atención a la clientela en el ámbito de la restauración, según los protocolos de seguridad establecidos y actuando según normas de higiene, prevención de riesgos laborales y protección ambiental.

Título obtenido: **Técnico en servicios en restauración**

Acceso directo a bachillerato y a cualquier otro ciclo formativo de grado medio, mediante prueba, a los ciclos formativos de grado superior.

<http://www.edu.xunta.es/fp/sites/fp/files/fp/Curriculos/LOE/Hostalar%C3%ADa/CM%20Servizos%20en%20restauracion.pdf>

Módulos:

<http://www.edu.xunta.es/fp/sites/fp/files/fp/Curriculos/LOE/Hostalar%C3%ADa/CM%20Servizos%20en%20restauracion.pdf>

Centros donde se imparte:

- IES Fraga do Eume – (A Coruña)
- CEIFP Compostela – Santiago de Compostela
- IES de Vilamarín
- CIFP Carlos Oroza - (Pontevedra)
- IES de Foz – (Lugo)
- IES Manuel Antonio – Vigo
- CEIFP Paseo das Pontes – A Coruña
- IES Sanxillao – (Lugo)

Plan de Estudios:

Primer Curso

- Operaciones básicas en bar y cafetería / 267 horas
- Operaciones básicas en restaurante / 320 horas
- Técnicas de comunicación en restauración / 53 horas
- Inglés. 160 horas
- Seguridad e higiene en la manipulación de alimentos / 53 horas
- Formación y orientación laboral /107 horas

Segundo Curso

- Ofertas gastronómicas/ 87 horas
- Servicios en bar e cafetería /140 horas
- Servicios en restaurante y eventos especiales/210 horas
- El vino y su servicio / 87 horas
- Empresa e iniciativa emprendedora / 53 horas
- Empresa e iniciativa emprendedora. Créditos ECTS: 4 / 53 horas
- Formación en Centros de trabajo / 410 horas

Acceso directo a bachillerato y a cualquier otro ciclo formativo de grado medio, mediante prueba, a los ciclos formativos de grado superior.

- **Técnico en Cocina y Gastronomía (Decreto 218/2008) - CMHOT01**

Duración: Dos años / 2.000 horas

Acceso: Título de graduado en educación secundaria obligatoria.

Se podrá acceder de forma directa a los ciclos formativos de grado medio con estas titulaciones o con estos estudios superados:

- a) Título de técnico de un ciclo formativo de grado medio de formación profesional específica.
- b) Título de técnico auxiliar de formación profesional.
- c) Segundo curso do bachillerato unificado polivalente (BUP).
- d) Segundo curso del primer ciclo experimental de la reforma de las enseñanzas media (REM).
- e) De las enseñanzas de artes aplicadas y oficios artísticos, tercer curso del plan de estudios de 1963 o segundo curso de comunes experimental.
- f) Otros estudios declarados equivalentes para efectos académicos con alguno de los anteriores

Objetivos: Ejecutar las actividades de pre elaboración, preparación, conservación, terminación y presentación, y servicio de todo tipo de elaboraciones, culinarias en el ámbito de la producción en cocina, según los protocolos de calidad establecidos y actuando según normas de higiene, prevención de riesgos laborales y protección ambiental.

<http://www.edu.xunta.es/fp/sites/fp/files/fp/Curriculos/LOE/Hostalar%C3%ADa/CM%20Cocina%20gastronomia.pdf>

Módulos:

<http://www.edu.xunta.es/fp/sites/fp/files/fp/Curriculos/LOE/Hostalar%C3%ADa/CM%20Cocina%20gastronomia.pdf>

Título obtenido: **Técnico en cocina y gastronomía.**

Acceso directo a bachillerato y a cualquier otro ciclo formativo de grado medio, mediante prueba, a los ciclos formativos de grado superior.

Centros donde se imparte:

- CIFP Paseo das Pontes
- IES Fraga do Eume
- CIFP Compostela
- IES de Foz
- IES Sanxillao
- CPR Belarmino Fernández Iglesias
- IES de Vilamarín

Plan de estudios:

Primer Curso

- Seguridad e higiene en la manipulación de alimentos / 53 Horas
- Pre elaboración e conservación de alimentos / 240 Horas
- Técnicas culinarias / 320 Horas
- Procesos básicos de pastelería e repostería / 240 Horas
- Formación y orientación laboral / 107 Horas

Segundo Curso

- Sobremesas en restauración / 140 Horas
- Ofertas gastronómicas / 87 Horas
- Productos culinarios / 350 Horas
- Empresa e iniciativa emprendedora / 53 Horas
- Formación en centros de trabajo / 410 Horas

- **OTRAS FORMACIONES**

- **Formación a través del Instituto Gallego de las Cualificaciones (Consellería de Traballo)**

Dirección Xeral de Formación e Colocación / Subdirección Xeral das Cualificacións. Decreto 110/1999, dos 8 de abril,

Se crea con el objetivo de observar la evolución de las ocupaciones y de las cualificaciones, determinar las cualificaciones profesionales en los diferentes sectores productivos y acreditar las cualificaciones profesionales de la población activa de Galicia.

Su finalidad es la mejora de la competitividad de las empresas, mayor motivación en las personas, transparencia del mercado de trabajo, calidad en la formación profesional, orientación profesional de las personas y facilitar la libre circulación de los trabajadores en el territorio nacional y de la Unión Europea. Son beneficiarios las empresas y los empleadores en general, los agentes de la formación y las personas. Normativa: <http://cualificacions.xunta.es/Normativa.htm>

Cursos, dirigidos prioritariamente para desempleados, de la rama de la hostelería para el año 2012:

Formación Profesional Ocupacional
Ayudante de cocina
Camarera de pisos
Camarero/a de restaurante-bar
Cocinero
Sumiller
Jefe de Sala / Maître
Recepcionista de hotel
Lencero, lavandero, planchador.

Escuelas Obradoiro y Obradoiros de Empleo

Camarera de pisos

Camarero/a de restaurante-bar

Cocina

Formación Profesional Inicial

CM Cocina (personas adultas)

CM Pastelería y panadería

CM Servicios de Restaurante y Bar

CM Servicios de Restaurante y Bar (personas adultas)

CS Alojamiento

CS Restauración

Módulo Adultos Servicios de Restaurante y Bar

Programas Cualificación Profesional Inicial

PGS Auxiliar de alojamiento, lencería y lavandería

PGS Ayudante de Cocina

PGS Ayudante de Cocina y Restauración

PGS Ayudante de Repostería y Pastelería

PGS Ayudante de Servicios de Restaurante y Bar

PGS Operario de Panadería

El Instituto Gallego de las Cualificaciones se encarga de dar la homologación a los centros y o aulas que se interesan en impartir la oferta formativa que sale cada año, que depende de las subvenciones que se reciban (80% del FSE-Fondo Social Europeo y 20% de la Admón. del Estado)

ORDEN del 30 de diciembre de 2011 por la que se establecen las bases reguladoras y se procede a la convocatoria pública para la programación de acciones formativas dirigidas prioritariamente a personas trabajadoras desempleadas en la Comunidad Autónoma de Galicia correspondiente al ejercicio del año 2012.

http://traballo.xunta.es/export/sites/default/Biblioteca/Documentos/Contidos_Estandar/formacion_e_cualificacions/afd/orde_afd_2012_gal.pdf

Especialidades formativas /Hostelería e Turismo

Nivel cualificación 1

Código	Denomin	Hrs	Mód2009	Nivel Certif. Prof.	Nivel Cualif. Especialid.
HOTA0108	Operacións básicas de pisos e aloxamentos	380	4.75	1	1
HOTR0108	Operacións básicas de cociña	350	5.55	1	1
HOTR0208	Operacións básicas de restaurante e bar	290	5.55	1	1
HOTR0308	Operacións básicas de catering	250	5.55	1	1

Nivel cualificación 2

Código	Denomin	Hrs	Mód2009	Nivel Certif. Prof.	Nivel Cualif. Espec.
HOTR0408	Cociña	810	8.20	2	2
HOTR0508	Servizos de bar e cafetería	640	5.55	2	2
HOTR0608	Servizos de restaurante	580	5.55	2	2

Nivel de cualificación 3

Código	Denomin.	Hrs	Mód2009	Nivel Certif. Prof.	Nivel Cualif. Especial.
HOTA0208	Gestión de pisos e limpieza en aloxamentos	480	5.55	3	3
HOTA0308	Recepción en aloxamentos	630	5.25	3	3

Emisión de los diplomas o certificaciones:

Los alumnos/as tendrán derecho a diploma oficial:

En los cursos no modulados:

- Cuando terminen con aprovechamiento y asistiesen como mínimo al 75% de las horas lectivas En el caso de causar baja por colocación, cuando el docente crea que tienen los conocimientos equivalentes al nivel del curso y asistiesen como mínimo al 75% de las horas lectivas

En los cursos modulados:

- Cuando acaben con aprovechamiento una o varias unidades de competencia (UC) del curso, independientemente de que la especialidad se programase completa o por módulos, y siempre que asistan como mínimo al 75% de las horas lectivas de cada unidad de competencia.

Cuando los alumnos no tengan derecho a diploma podrán recibir una certificación por las horas que hayan asistido.

Los centros que impartan acciones formativas correspondientes a certificados de profesionalidad deberán reunir los requisitos especificados en los reales decretos que regulen dichos certificados.

REGISTRO DE CENTROS

DECRETO 106/2011, de 19 de mayo, por el que se crea el Registro de Centros y Entidades de formación para el Empleo de la Consellería de Trabajo e Benestar y se regula el procedimiento para la inscripción e, se es el caso, acreditación de los centros y entidades que impartan formación para el empleo en el territorio de la Comunidad Autónoma de Galicia.

http://traballo.xunta.es/export/sites/default/Biblioteca/Documentos/Contidos_Estandar/formacion_e_cualificacions/afd/Decreto_106_2011_Rexistro_Centros_gl.pdf

Solicitud inscripción como centro

http://traballo.xunta.es/export/sites/default/Biblioteca/Documentos/Contidos_Estandar/formacion_e_cualificacions/afd/Anexos_Decreto_Rexistro_Centros_2011_gl.pdf

OTROS LINKS DE INTERÉS

Registro de Centros:

http://traballo.xunta.es/export/sites/default/Biblioteca/Documentos/Contidos_Estandar/formacion_e_cualificacions/certificados_de_profesionalidade/Real_decreto_34_2008_certificados_profesionalidad.pdf

Modificación:

http://traballo.xunta.es/export/sites/default/Biblioteca/Documentos/Contidos_Estandar/formacion_e_cualificacions/certificados_de_profesionalidade/Modificacion_RD_34_2008.pdf

Convocatorias formador ocupacional:

<http://traballo.xunta.es/portada-formador-ocupacional>

2.2 NORTE DE PORTUGAL

○ **TURISMO DE PORTUGAL. CUALIFICACIONES PROFESIONALES**

La red de 18 escuelas de Turismo de Portugal, en la actualidad asesorada por la prestigiosa Escuela de Hostelería de Laussane, ofrece una completa formación en hostelería, ofertando certificados de cualificaciones de nivel IV y V, así como la posibilidad de convalidar el 12º curso cursando estando de hostelería. Los de nivel V son los siguientes:

- Gestão e Produção de Cozinha (artigo 8.º e 16.º do Decreto-Lei n.º 88/2006 de 23 de Maio). Programa de Formação Adicional

Requisitos: Título enseñanza secundaria obligatoria o titulares de 11º año de escolaridad, con aprovechamiento de todas las disciplinas de los 10º y 11º años, y habiendo estado inscritos en el 12º año de un curso de enseñanza secundaria o equivalente o titulares de formación profesional de nivel 3 o poseedores de diploma de especialización tecnológica o de un gran diploma de enseñanza superior que pretendan su recalificación profesional.

Duración: Tres semestres / 1,887 horas.

Objetivos: Formar técnicos especializados de cocina para preparar, cocinar y emplatar los alimentos con un servicio de calidad superior aplicando nuevos procesos de confección; conocer y utilizar nuevos equipamientos de producción y nuevos productos; planificar, dirigir y coordinar los trabajos de cocina; colaborar con el servicio de gestión de Alimentos y Bebidas en la estructuración de ementas y en el proceso de cálculo de costes.

Título obtenido: Diplomado en Especialização Tecnológica

Módulos: http://escolas.turismodeportugal.pt/sites/default/files/u3/CET_Gestao_e_Producao_de_Cozinha.pdf

Centros Norte de Portugal donde se imparte:

- Escola de Hotelaria e Turismo do Douro-Lamego
- Escola de Hotelaria e Turismo de Mirandela
- Escola de Hotelaria e Turismo de Viana do Castelo
- Escola de Hotelaria e Turismo do Porto

Plan de Estudios:

1º SEMESTRE

Formação Geral e Científica

- Técnicas de comunicação. 25 Horas / Créditos ECTS: 1
- Atendimento e vendas. 25 Horas / Créditos ECTS: 1
- Introdução à língua inglesa aplicada ao turismo. 25 Horas / Créditos ECTS: 1

Formação Tecnológica

- Introdução à língua francesa* aplicada ao turismo. 25 Horas. Créditos ECTS: 1
- HACCP. 25 Horas. Créditos ECTS: 1
- Aplicações informáticas. 25 Horas. Créditos ECTS: 1
- Teoria de cozinha. 25 Horas. Créditos ECTS: 1
- Cozinha fria I / II. 50 Horas (cada uma). Créditos ECTS: 2 (cada uma)
- Cozinha quente I/ II. 50 Horas (cada uma). Créditos ECTS: 2 (cada uma)
- Pastelaria I / II. 50 Horas (cada uma). Créditos ECTS: 2 (cada uma)
- Controlo de custos. 25 Horas. Créditos ECTS: 1
- Engenharia de menus. 25 Horas. Créditos ECTS: 1

2º SEMESTRE

Formação Geral e Científica

- Língua inglesa. 50 Horas / Créditos ECTS: 3
- Regras e protocolo empresarial. 25 Horas / Créditos ECTS: 1,5

Formação Tecnológica

- Língua francesa* aplicada ao turismo. 25 Horas. Créditos ECTS: 1,5
- Higiene e segurança na indústria alimentar. 25 Horas. Créditos ECTS: 1,5
- Introdução à cozinha / pastelaria. 25 Horas. Créditos ECTS: 1,5
- Cozinha fria – Patês e galantines. 50 Horas / Créditos ECTS: 3
- Cozinha fria – Acepipes quentes e finger food. 50 Horas / Créditos ECTS: 3
- Cozinha quente – Cozinha regional portuguesa. 50 Horas / Créditos ECTS: 3
- Cozinha quente – Massas italianas frescas. 25 Horas. Créditos ECTS: 1,5

- Cozinha quente – Cozinha portuguesa criativa. 25 Horas. Créditos ECTS: 1,5
- Pastelaria regional, conventual e nacional. 50 Horas / Créditos ECTS: 3
- Pastelaria internacional. 50 Horas / Créditos ECTS: 3
- Controlo de custos de Food & Beverage. 50 Horas / Créditos ECTS: 3

Formação Prática em Contexto de Trabalho.

- Estágio curricular. 500 Horas. ECTS: 18

3º SEMESTRE

Formação Geral e Científica

- Iniciativa empresarial e empreendedorismo. 25 Horas. Créditos ECTS: 1,5
- Gestão de carreiras. 25 Horas. Créditos ECTS: 1,5
- Técnicas de organização de eventos. 25 Horas. Créditos ECTS: 1,5

Formação Tecnológica

- Língua francesa* - cultura e tradições. 25 Horas. Créditos ECTS: 1,5
- Microbiologia, alergias e nutrição. 25 Horas. Créditos ECTS: 1,5
- Cozinha fria – Manteiga, sal e maçapão. 50 Horas / Créditos ECTS: 3
- Cozinha fria – Buffet cocktail e Buffet de prestígio. 50 Horas / Créditos ECTS: 3
- Cozinha quente – Cozinha de fusão, criativa e molecular. 50 Horas / Créditos ECTS: 3
- Cozinha quente – Menus de degustação. 50 Horas / Créditos ECTS: 3
- Pastelaria – Trabalhos em açúcar. 25 Horas. Créditos ECTS: 1,5
- Pastelaria – Chocolate e bolos festivos. 50 Horas / Créditos ECTS: 3
- Padaria – Tipos de pão. 25 Horas. Créditos ECTS: 1,5
- Decoração em cozinha. 25 Horas. Créditos ECTS: 1,5
- Controlo de custos na gestão de Food & Beverage. 50 Horas / Créditos ECTS: 3

- Gestão e Produção de Pastelaria (artigo 8.º e 16.º do Decreto-Lei n.º 88/2006 de 23 de Maio) Programa de Formação Adicional

Requisitos: Título enseñanza secundaria obligatoria o titulares de 11º año de escolaridad, con aprovechamiento de todas las disciplinas de los 10º y 11º años, y habiendo estado inscritos en el 12º año de un curso de enseñanza secundaria o equivalente o titulares de formación profesional de nivel 3 o poseedores de diploma de especialización tecnológica o de un gran diploma de enseñanza superior que pretendan su recalificación profesional.

Duración: Tres semestres / 1,887 horas

Objetivos: Formar técnicos especializados de pastelería para confeccionar bollos y otros productos de pastelería, de confitería y de heladería, pan y otros productos de panadería en un servicio de calidad superior, aplicando nuevos procesos de confección; conocer y utilizar nuevos equipamientos de producción y nuevos productos; planificar, dirigir y coordinar los trabajos de cocina; y colaborar con el servicio de gestión de Alimentos y Bebidas en la estructuración de ementas y en el proceso de cálculo de costes.

Título obtenido: Diplomado en Especialização Tecnológica

Módulos: [http://escolas.turismodeportugal.pt/sites/default/files/u3/CET -
Gestao e Producao de Pastelaria.pdf](http://escolas.turismodeportugal.pt/sites/default/files/u3/CET-_Gestao_e_Producao_de_Pastelaria.pdf)
[http://escolas.turismodeportugal.pt/sites/default/files/u3/CET - Gestao e Producao de Pastelaria.pdf](http://escolas.turismodeportugal.pt/sites/default/files/u3/CET_-_Gestao_e_Producao_de_Pastelaria.pdf)

Centros Norte de Portugal donde se imparte:

- Escola de Hotelaria e Turismo do Douro-Lamego
- Escola de Hotelaria e Turismo do Porto

Plan de Estudios:

1º SEMESTRE

Formação Geral e Científica

- Técnicas de comunicação. 25 Horas / Créditos ECTS: 1
- Atendimento e vendas. 25 Horas / Créditos ECTS: 1
- Introdução à língua inglesa aplicada ao turismo. 25 Horas / Créditos ECTS: 1

Formação Tecnológica

- Introdução à língua francesa* aplicada ao turismo. 25 Horas. Créditos ECTS: 1
- HACCP. 25 Horas. Créditos ECTS: 1
- Aplicações informáticas. 25 Horas. Créditos ECTS: 1
- Teoria de cozinha/pastelaria. 25 Horas. Créditos ECTS: 1
- Cozinha fria I / II. 50 Horas (cada una). Créditos ECTS: 2 (cada una)
- Cozinha quente I/ II. 50 Horas (cada una). Créditos ECTS: 2 (cada una)
- Pastelaria I / II. 50 Horas (cada una). Créditos ECTS: 2 (cada una)
- Controlo de custos. 25 Horas. Créditos ECTS: 1
- Engenharia de menus. 25 Horas. Créditos ECTS: 1

2º SEMESTRE

Formação Geral e Científica

- Língua inglesa. 50 Horas / Créditos ECTS: 3
- Regras e protocolo empresarial. 25 Horas / Créditos ECTS: 1,5

Formação Tecnológica

- Língua francesa* aplicada ao turismo. 25 Horas. Créditos ECTS: 1,5
- Higiene e segurança na indústria alimentar. 25 Horas. Créditos ECTS: 1,5
- Introdução à pastelaria. 25 Horas. Créditos ECTS: 1,5
- Padaria – Pão de trigo, centeio, milho, mistura e integral. 50 Horas /Créditos ECTS: 3
- Padaria – Pães regionais. 50 Horas / Créditos ECTS: 3
- Pastelaria – Tipos de massa. 25 Horas. Créditos ECTS: 1,5

- Pastelaria – Biscoitos de chá, folhados e brioche. 50 Horas / Créditos ECTS: 3
- Construções em chocolate. 50 Horas / Créditos ECTS: 3
- Pastelaria nacional. 50 Horas / Créditos ECTS: 3
- Controlo de custos de Food & Beverage. 50 Horas / Créditos ECTS: 3

Formação Prática em Contexto de Trabalho.

- Estágio curricular. 500 Horas. ECTS: 18

3º SEMESTRE

Formação Geral e Científica

- Iniciativa empresarial e empreendedorismo. 25 Horas / Créditos ECTS: 1,5
- Gestão de carreiras. 25 Horas / Créditos ECTS: 1,5
- Técnicas de organização de eventos. 25 Horas / Créditos ECTS: 1,5

Formação Tecnológica

- Língua francesa* - Cultura e tradições. 25 Horas. Créditos ECTS: 1,5
- Microbiologia, alergias e nutrição. 25 Horas. Créditos ECTS: 1,5
- Pastelaria – Pontos de açúcar. 25 Horas / Créditos ECTS: 1,5
- Técnicas decorativas em padaria. 50 Horas / Créditos ECTS: 3
- Pastelaria – Biscoitos sacher, cremes, ganaches. 50 Horas / Créditos ECTS: 3
- Pastelaria – Bombons, trufas e recheios. 50 Horas / Créditos ECTS: 3
- Pastelaria regional e conventual. 50 Horas / Créditos ECTS: 3
- Pastelaria – Maçapão. 25 Horas. Créditos ECTS: 1,5
- Pastelaria – Trabalhos em açúcar. 25 Horas. Créditos ECTS: 1,5
- Pastelaria – Gelados e sorvetes. 50 Horas / Créditos ECTS: 3
- Controlo de custos na gestão de Food & Beverage. 50 Horas / Créditos ECTS: 3

- **Gestão Hoteleira – Restauração e Bebidas. (artigo 8.º e 16.º do Decreto-Lei n.º 88/2006 de 23 de Maio) Programa de Formação Adicional**

Requisitos: Título enseñanza secundaria obligatoria o titulares de 11º año de escolaridad, con aprovechamiento de todas las disciplinas de los 10º y 11º años, y habiendo estado inscritos en el 12º año de un curso de enseñanza secundaria o equivalente o titulares de formación profesional de nivel 3 o poseedores de diploma de especialización tecnológica o de un gran diploma de enseñanza superior que pretendan su recalificación profesional.

Duración: Tres semestres / 1.887 horas

Objetivos: Preparar a los alumnos para el ejercicio de funciones técnicas y de jefatura en empresas hoteleras, de restauración y similares, en el sector de Alimentos y Bebidas.

Título obtenido:

Módulos:

http://escolas.turismodeportugal.pt/sites/default/files/u3/CET_-_Gestao_Hoteleira_-_Restauracao_e_Bebidas.pdf

Centros Norte de Portugal donde se imparte:

- Escola de Hotelaria e Turismo de Santa Maria da Feira
- Escola de Hotelaria e Turismo de Viana do Castelo
- Escola de Hotelaria e Turismo do Douro-Lamego
- Escola de Hotelaria e Turismo do Porto

Plan de Estudios:

1º SEMESTRE

Formação Geral e Científica:

- Técnicas de comunicação. 25 Horas / Créditos ECTS: 1
- Atendimento e vendas. 25 Horas / Créditos ECTS: 1
- Introdução à língua inglesa aplicada ao turismo. 25 Horas / Créditos ECTS: 1

Formação Tecnológica:

- Introdução à língua francesa* aplicada ao turismo. 25 Horas. Créditos ECTS: 1
- Enología. 25 Horas Créditos ECTS: 1
- Aplicações informáticas. 25 Horas. Créditos ECTS: 1
- Teoria de cozinha/pastelaria. 25 Horas. Créditos ECTS: 1
- Cozinha fria. 50 Horas. Créditos ECTS: 2
- Cozinha quente. 50 Horas. Créditos ECTS: 2
- Pastelaria 25 Horas Créditos ECTS: 1
- Controlo de custos. 25 Horas. Créditos ECTS: 1
- Engenharia de menus. 25 Horas. Créditos ECTS: 1
- Serviço de restauração e bebidas I. 50 Horas. Créditos ECTS: 2
- Serviço de restauração e bebidas II. 50 Horas. Créditos ECTS: 2
- Bar – Introdução. 25 Horas. Créditos ECTS: 1
- Teoria do alojamento – Front Office. 25 Horas. Créditos ECTS: 1
- Teoria do alojamento – Andares e lavandaria. 25 Horas. Créditos ECTS: 1

2º SEMESTRE

Formação Geral e Científica:

- Língua inglesa. 50 Horas. Créditos ECTS: 3
- Regras e protocolo empresarial. 25 Horas. Créditos ECTS: 1.5

Formação Tecnológica:

- Língua francesa aplicada à gestão de turismo - Cultura e tradições. 25 Horas. Créditos ECTS: 1,5
- Controlo de custos de Food & Beverage. 50 Horas / Créditos ECTS: 3
- Higiene e segurança na restauração. 25 Horas. Créditos ECTS: 1,5
- Noções de organização de restauração e bebidas. 25 Horas. Créditos ECTS: 1,5
- Teoria de serviço de restauração e bebidas. 25 Horas. Créditos ECTS: 1,5
- Serviço de restauração e bebidas – Iniciação. 50 Horas / Créditos ECTS: 3
- Serviço de restauração e bebidas – desenvolvimento. 25 Horas. Créditos ECTS: 1,5
- Bar. 25 Horas. Créditos ECTS: 1,5
- Marketing Mix na actividade turística. 50 Horas / Créditos ECTS: 3
- Gestão de recursos humanos – Relações interpessoais. 50 Horas / Créditos ECTS: 3
- Sistema de contabilidade. 50 Horas / Créditos ECTS: 3
- Macroeconomia. 25 Horas. Créditos ECTS: 1,5

3º SEMESTRE

Formação Geral e Científica

- Iniciativa empresarial e empreendedorismo. 25 Horas. Créditos ECTS: 1,5
- Gestão de carreiras. 25 Horas. Créditos ECTS: 1,5
- Técnicas de organização de eventos. 25 Horas. Créditos ECTS: 1,5

Formação Tecnológica

- Língua francesa* - cultura e tradições. 25 Horas. Créditos ECTS: 1,5
- Serviço de Restauração e Bebidas – Aprofundamento. 50 Horas. Créditos ECTS: 3
- Controlo de custos de gestão de Food & Beverage. 50 Horas. Créditos ECTS: 3
- Gestão de Food & Beverage / Promoção e vendas. 25 Horas. Créditos ECTS: 1,5
- Relações Públicas e Branding na actividade turística. 50 Horas. Créditos ECTS 3
- Staffing. 50 Horas. Créditos ECTS: 3
- Liderança e gestão. 50 Horas. Créditos ECTS: 3
- Orçamentação na empresa. 50 Horas. Créditos ECTS: 3
- Microeconomia. 25 Horas. Créditos ECTS: 1,5
- Lei e ética no sector do turismo. 25 Horas. Créditos ECTS: 1,5
- Tendências de hotelaria. 25 Horas. Créditos ECTS: 1,5

- **Gestão Hoteleira – Alojamento (artigo 8.º e 16.º do Decreto-Lei n.º 88/2006 de 23 de Maio) Programa de Formação Adicional**

Requisitos: Título enseñanza secundaria obligatoria o titulares de 11º año de escolaridad, con aprovechamiento de todas las disciplinas de los 10º y 11º años, y habiendo estado inscritos en el 12º año de un curso de enseñanza secundaria o equivalente o titulares de formación profesional de nivel 3 o poseedores de diploma de especialización tecnológica o de un gran diploma de enseñanza superior que pretendan su recalificación profesional.

Duración: Tres semestres / 1.887 horas

Objetivos: preparar a los alumnos para el ejercicio de funciones técnicas y de jefatura en empresas hoteleras, en el sector del Alojamiento.

Título obtenido:

<http://escolas.turismodeportugal.pt/sites/default/files/u3/CET - Gestao Hoteleira - Alojamento.pdf>

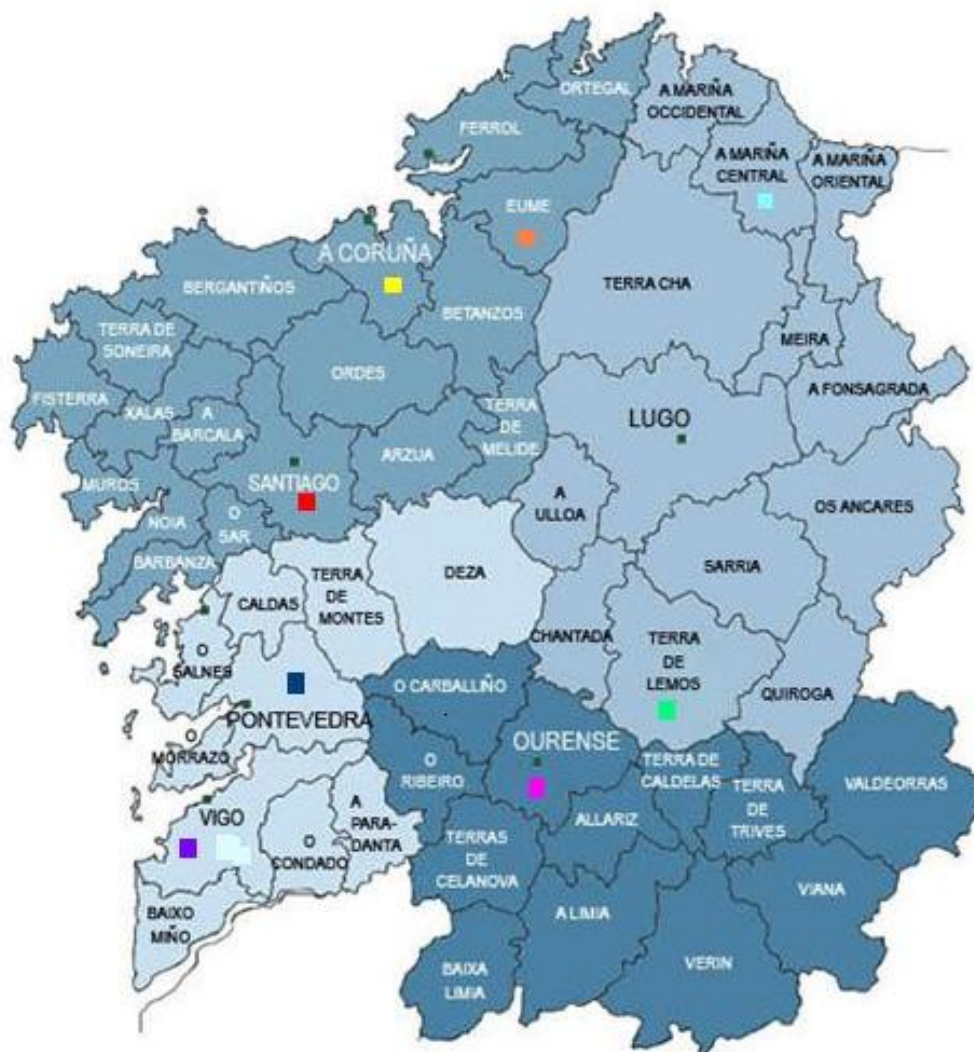
Centros donde se imparte:

- Escola de Hotelaria e Turismo do Douro-Lamego
- Escola de Hotelaria e Turismo do Porto

○ **FORMACIÓN CONTINUA**

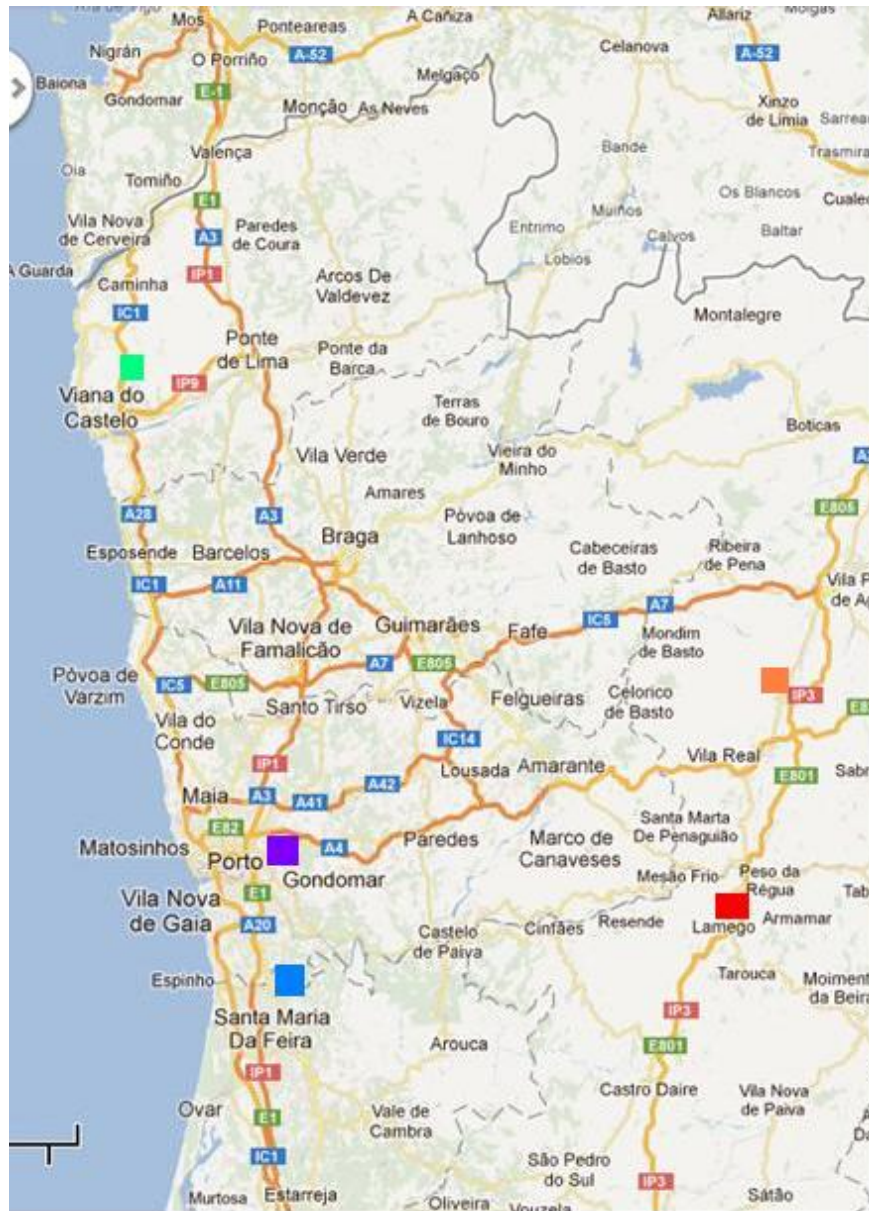
Desde Turismo de Portugal, también se intenta dar cobertura a la formación continua para profesionales en activo, ofreciendo cursos de reciclaje y especialización, pero en el sector termal no hay ningún curso de especialización en estos momentos.

LOCALIZACIÓN CENTROS EDUCATIVOS EN GALICIA



- CEIFP Compostela – Santiago de Compostela
- CEIFP Paseo das Pontes – A Coruña
- IES Fraga do Eume –(A Coruña)
- IES de Foz – Foz (Lugo)
- IES Sanxillao – (Lugo)
- IES de Vilamarín – Vilamarín (Ourense)
- IES IES Manuel Antonio – Vigo

LOCALIZACIÓN CENTROS EDUCATIVOS EN PORTUGAL NORTE



- Escola de Hotelaria e Turismo de Santa Maria da Feira
- Escola de Hotelaria e Turismo de Viana do Castelo
- Escola de Hotelaria e Turismo do Douro-Lamego
- Escola de Hotelaria e Turismo do Porto
- Escola de Hotelaria e Turismo de Mirandela

CONCLUSIONES DEL ANÁLISIS DE LA OFERTA FORMATIVA

Una vez analizada la oferta de formación operativa en materia termal y hostelera en la euro-región podemos llegar a las siguientes conclusiones:

- La **formación operativa en materia termal en Galicia está bien cubierta por los Ciclos Superiores** del Ministerio de Educación de España, si bien esta formación llega sólo a un público de alumnos.
- **En Portugal no existe enseñanza reglada** o un centro cualificado que imparta formación **en Hidrotermal como es el caso de España**, la formación se suele realizar en los propios balnearios o establecimientos termales.
- Falta de un centro de referencia que imparta la cualificación de Hidrotermal para personas sin titulaciones o sin experiencia.
- Carencia** en toda Galicia y Portugal **en formación en Fitness acuático e Hidrocinesia**, siendo esta una de las demandas de los balnearios.
- **Carencia** de formación en **técnicas de mantenimiento de instalaciones termales**.
- En la rama de Hostelería, tanto Galicia como Portugal tiene buena formación en materia operativa de cocina, servicios y alojamiento.
- **No existe** ningún centro que ofrezca una **formación continua especializada en hoteles termales**, y por lo tanto no existe formación continua reglada para los trabajadores de hoteles termales.
- Dentro de la formación, se constata la necesidad de **mejorar la formación en idiomas** que los alumnos tendrán que utilizar en sus puestos de trabajo.
- También **se debe reforzar la formación en animación y tiempo libre** para ofrecer a los clientes de los hoteles termales, pues estas actividades ocupan el mismo tiempo ó más que las termales y mejora la calidad del servicio ofrecido.



DISEÑO, ELABORACIÓN, MEDICIÓN Y EVALUACIÓN DE LOS PLANES DE ESTUDIO DE LA ESCUELA HOTELERA TERMAL DE VERÍN

Libro 2: Diseño Planes de Estudio y Plan de Prácticas



Elaborado por el Centro Superior de Hostelería de Galicia para el Concello de Verín

Proyecto:



Socio del proyecto:



Cofinancian:



Santiago de Compostela, 03 de abril de 2012

Índice

1. Introducción
2. Estudio de las necesidades de la Industria
 - a. Investigación de la Industria Termal en Galicia y Norte de Portugal
 - Metodología
 - Trabajo de Campo
 - Conclusiones
 - b. Centros de Formación existentes en materia Hotelera Termal en Galicia y Norte de Portugal
 - Metodología
 - Conclusiones
3. Diseño de los planes de Estudios..... pág. 03
 - Tabla resumen Cursos..... pág. 04
 - Curso Hidrotermal..... pág. 07
 - CursoFitness Acuático e Hidrocinesia..... pág. 33
 - Cursos Idiomas..... pág. 43
 - Cursos Animación..... pág. 68
 - Cursos Mantenimiento Instalaciones..... pág. 80
 - Cursos Alojamiento..... pág. 85
 - Cursos Restauración..... pág. 90
 - Cursos Cocina..... pág. 93
4. Plan de prácticas en empresas..... pag. 100
 - Procedimiento para plan de prácticas e intercambios..... pág. 106
5. Definición de las necesidades de instalacionesde la escuela hotelera termalpara impartir los Planes de estudios

3. Diseño de los Planes de Estudios

La propuesta de Plan de Estudios para la Escuela Hotelera Termal de Verín se concreta en dos líneas de trabajo:

- i. Oferta de cursos propios, con un programa específico diseñado en función de las demandas y necesidades de los centros termales, analizadas en el estudio previo de mercado. Los cursos se impartirían en la sede de la Escuela Hotelera Termal, y, ocasionalmente en el centro termal seleccionado.
- ii. Cursos con contenidos adaptados a cualificaciones profesionales y certificados de profesionalidad publicados por el Instituto de la Cualificaciones y que se adaptan a las necesidades del sector termal de la Euro-región.

Esta oferta se complementa con una propuesta o **Plan de Prácticas en Empresas**, dirigidas a las escuelas de formación, y un **Plan de Estancias Formativas** en el extranjero para consolidar los conocimientos lingüísticos y profesionales.

Aspectos destacables de la formación

iii. Se podrán impartir **dos cualificaciones completas**:

iv. **Hidrotermal**

v. **Fitness acuático e Hidrocinesia**

- vi. Con ello, la Escuela Hotelera Termal de Verín se convertiría en la única escuela habilitada de la Euro-región para impartir las citadas cualificaciones, con la posibilidad de que todas las personas que las cursen pueden obtener el certificado de profesionalidad.
- vii. En el caso de la formación de Hostelería, únicamente se ofrece **formación complementaria**, dado que la Eurorrexión ya dispone de una importante y completa formación reglada.
- viii. Determinada formación deberá realizarse en la sede de los propios centros termales debido a las características específicas de la misma. Tal es el caso de los cursos de:
 - ✓ **Calidad en limpieza de hoteles termales.**
 - ✓ **Limpieza de zonas específicas de establecimientos termales.**

TITULACIONES O CERTIFICADOS A IMPARTIR EN LA ESCUELA HOTELERA TERMAL DE VERÍN

A continuación se presenta la tabla resumen de los cursos diseñados para impartir en la Escuela Hotelra Termal de Verín:

CERTIFICACIÓN PROFESIONAL	MÓDULO	HORAS
Hidrotermal	Diagnóstico y organización de servicios hidrotermales	120
	Técnicas hidrotermales	150
	Cosmética termal	60
	Masaje estético manual y mecánico	120
Fitness acuático e Hidrocinesia	Valoración de las capacidades físicas	150
	Habilidades y secuencias de fitness acuático	120
	Metodología y práctica del fitness acuático	150
	Hidrocinesia	150
	Primeros auxilios	60

CURSO LEGIONELA	MÓDULO	HORAS
Prevención de contaminación por legionella en instalaciones de riesgo	Tareas de prevención de contaminación por legionella en instalaciones de riesgo	40

CURSOS IDIOMAS	MÓDULO	HORAS
Idioma para técnicos termales	Inglés intermedio	90
	Inglés avanzado	90
	Francés intermedio	90
	Portugués intermedio	90
	Español intermedio	90
	Alemán intermedio	90
Idioma para recepcionistas de hotel termal	Inglés intermedio	90
	Inglés avanzado	90
	Francés intermedio	90
	Portugués intermedio	90
	Español intermedio	90
	Alemán intermedio	90

CURSOS ANIMACIÓN	MÓDULO	HORAS
Animación físico- deportiva y recreativa	Organizar y desarrollar actividades culturales con fines de animación turística y recreativa	60
Curso de especialización en actividades de animación sociocultural adaptadas a tercera edad	Especialización en actividades de animación sociocultural adaptadas a tercera edad	60
Curso de especialización en actividades de animación sociocultural en centros de bienestar	Especialización en actividades de animación sociocultural en centros de bienestar	60

CURSOS MANTENIMIENTO INSTALACIONES	MÓDULO	HORAS
Técnicas de instalaciones	Gestión de mantenimiento de las instalaciones termales	30
Técnicas de instalaciones	Gestión del uso eficiente del agua en las instalaciones termales	30

CURSOS ALOJAMIENTO	MÓDULO	HORAS
Calidad en limpieza de los hoteles termales	Calidad en limpieza de los hoteles termales	40
Limpieza de zonas específicas de establecimientos termales	Limpieza de zonas específicas de establecimientos termales	30

CURSOS RESTAURACIÓN	MÓDULO	HORAS
La carta de un hotel termal: recomendaciones en sala	La carta de un hotel termal: recomendaciones en sala	16

CURSOS COCINA	MÓDULO	HORAS
Técnicas de cocción saludable	Técnicas de cocción saludable	16
Gastronomía y bienestar	Gastronomía y bienestar	16
Diseños de menús para dietas especiales	Diseños de menús para dietas especiales	16

Cada curso diseñado, consta de una ficha en la que se presentan la descripción de competencias, horas, objetivos, contenidos, criterios de homologación, requerimientos de espacios mínimos, perfil del profesorado y destinatarios de los cursos diseñados para la Escuela Hotelera Termal de Verín, con el fin de buscar los recursos y alumnos necesarios para su impartición.

CERTIFICACIÓN PROFESIONAL	MÓDULO	HORAS
Hidrotermal	Diagnóstico y organización de servicios hidrotermales	120
	Técnicas hidrotermales	150
	Cosmética termal	60
	Masaje estético manual y mecánico	120

CERTIFICACIÓN CUALIFICACIÓN PROFESIONAL: HIDROTERMAL
MÓDULO: Diagnóstico y organización de servicios hidrotermales

COMPETENCIA GENERAL

Elaborar protocolos de actuación y organizar la prestación de servicios hidrotermales vinculados a programas de salud, belleza y bienestar y realizar propuestas personalizadas de servicios, conjugando las demandas del cliente con la realización de un diagnóstico estético previo, o siguiendo las indicaciones del facultativo, realizando la coordinación de equipos, el seguimiento y la aplicación, en su caso, de las técnicas hidrotermales y complementarias, observando el cumplimiento de las normas de atención al cliente, higiene, seguridad y calidad.

Nivel 3

Número de horas

Presenciales	On- line	Tutoría	Total
86	30	4	120

Objetivos

- Aplicar y supervisar las técnicas hidrotermales personalizando los protocolos normalizados.

Contenidos específicos

UNIDAD FORMATIVA 1: Diagnóstico estético para la aplicación de técnicas hidrotermales (30 h)

1.Elaboración de protocolos normalizados de diagnóstico estético para la aplicación de técnicas hidrotermales

- Concepto de protocolo de diagnóstico.

- Elementos del protocolo:

Equipos: normas de uso, criterios de selección.

- Métodos: criterios de selección.
- Medios.
- Materiales.
- Fases.
- Secuencia.

- Entrevista.
 - Ficha técnica.
 - Informe para derivar a otros profesionales.
- Pautas de elaboración de protocolos normalizados de diagnóstico estético para la aplicación de técnicas hidrotermales.
- Elaboración de protocolos normalizados de diagnóstico estético.

2. Anatomía y fisiología aplicada al diagnóstico para técnicas hidrotermales

- Anatomía y fisiología de los principales órganos, aparatos y sistemas del cuerpo humano relacionados con la aplicación de los tratamientos hidrotermales.
- Materiales que forma parte de la propuesta.
 - Técnicas de comunicación.
- Tipos de programas de tratamiento estándar individuales y en el área colectiva.

UNIDAD FORMATIVA 2: Protocolos de servicios hidrotermales (90 h)

1. Elaboración de protocolos normalizados de técnicas, tratamientos y programas hidrotermales

- Pautas para la elaboración de protocolos de técnicas, tratamientos y programas hidrotermales.
- Elementos del protocolo: medios materiales, fases, secuencia, parámetros de uso, tiempos, criterios de selección y aplicación, precauciones.
- Protocolos normalizados de trabajo de técnicas hidrotermales:
- Aplicación de agua con presión.
 - Aplicación de agua sin presión:
 - Balneación.
 - Saunas y baños de vapor.
 - Técnicas hidrotermales combinadas con masaje.
 - Técnicas complementarias.
- Protocolo de tratamientos y programas hidrotermales: antiestrés, reductores, de belleza, post- parto, de manos y pies, otros.
- Circuitos termales y programas para el área colectiva.
- Inclusión en los protocolos de aspectos sobre: higiene y seguridad en los servicios hidrotermales; prevención de riesgos laborales y los criterios de calidad en la ejecución y prestación de los servicios.

2. Seguridad e higiene aplicadas a los procesos hidrotermales.

- Conceptos básicos: higiene, desinfección, esterilización, antiséptico, desinfectante.
- Medios y técnicas para la higiene, desinfección y esterilización de equipos y útiles usados en las Técnicas hidrotermales.
- Medios y técnicas de para la higiene, desinfección y esterilización de instalaciones.
- Criterios para la selección de las técnicas de higiene, desinfección y esterilización.
- Medidas de protección personal del profesional: Posiciones anatómicas recomendadas para el trabajo.
- Medidas de protección del cliente:
 - Normativa legal.
 - Mecanismos de aviso y alarma.

3. Elaboración de protocolos de atención al cliente de los servicios hidrotermales

- La atención al cliente: organización y pautas de actuación.
- Elaboración de protocolos de atención al cliente:
 - Estructura y apartados.
 - Pautas.
- Principios básicos de atención al cliente en:
 - La recepción del centro termal.
 - La acogida.
 - La información.
 - El servicio.
 - La despedida.

4. Organización y coordinación de los medios humanos y materiales en la prestación de servicios hidrotermales

- Organización del trabajo en equipo.
- Distribución de tareas, funciones y tiempos.
- Factores determinantes.
- Organización de la agenda de trabajo.
- Coordinación con otros profesionales en tratamientos conjuntos o por prescripción médica.

5. Calidad en la ejecución del diagnóstico y en la organización de servicios hidrotermales

- Concepto de calidad de los servicios de diagnóstico estético para la protocolización de técnicas hidrotermales.
- Parámetros que definen la calidad del un servicio de diagnóstico estético para la aplicación de técnicas hidrotermales.
- Registros de calidad. Importancia de la evaluación de la calidad.

- Técnicas de observación y preguntas para la evaluación de la calidad.
- Técnicas para evaluar el servicio y el grado de satisfacción del cliente.
- Localidad en los protocolos de diagnóstico estético aplicado a los servicios hidrotermales.

Módulo transversal

- Hábitos de vida saludable.

Criterios para la homologación

Se corresponde con las siguientes unidades de competencia del certificado de profesionalidad: Hidrotermal:

UC1260_3 Protocolizar y organizar la prestación de servicios hidrotermales y complementarios.

ANEXO A.6

Requerimientos de espacios mínimos

- Aula- taller de 120 m²

Perfil del profesorado

- Licenciado en Medicina con experiencia de un año en el ámbito de la competencia profesional.
- Licenciado en Farmacia con experiencia de un año en el ámbito de la competencia profesional.

Destinatarios

- Personas desempleadas.

Condiciones de acceso del alumnado:

Se debe demostrar o acreditar un nivel de competencia en los ámbitos señalados a continuación que asegure la formación mínima necesaria para cursar el módulo con aprovechamiento:

- Comunicación en lengua castellana.
- Competencias en ciencia.
- Competencia digital.

CERTIFICACIÓN CUALIFICACIÓN PROFESIONAL: HIDROTERMAL

MÓDULO: Técnicas hidrotermales

COMPETENCIA GENERAL

Elaborar protocolos de actuación y organizar la prestación de servicios hidrotermales vinculados a programas de salud, belleza y bienestar y realizar propuestas personalizadas de servicios, conjugando las demandas del cliente con la realización de un diagnóstico estético previo, o siguiendo las indicaciones del facultativo, realizando la coordinación de equipos, el seguimiento y la aplicación, en su caso, de las técnicas hidrotermales y complementarias, observando el cumplimiento de las normas de atención al cliente, higiene, seguridad y calidad.

Nivel 3

Número de horas

Presenciales	On- line	Tutoría	Total
116	30	4	150

Objetivos

- Aplicar y supervisar las técnicas hidrotermales personalizando los protocolos normalizados.

Contenidos

UNIDAD FORMATIVA 1: Servicios termales adaptados en función del diagnóstico (60 h)

1. Aplicación de técnicas y tratamientos hidrotermales y su relación con los aparatos y sistemas del cuerpo humano

- Efectos del agua sobre el organismo.

- Acciones e indicaciones del agua, su temperatura, presión y vapor sobre:

- El órgano cutáneo.
- El aparato locomotor: huesos y músculos.
- La circulación sanguínea y linfática.
- El sistema nervioso.

- El aparato respiratorio.

2. Seguridad de higiene en la preparación y mantenimiento de instalaciones y medios para la aplicación de técnicas hidrotermales

- Instalaciones hidrotermales: tipos y características.
- Equipos para la aplicación de técnicas hidrotermales: piscinas, bañeras, duchas, chorros, saunas, circuitos termales, otros:
- Requerimientos técnicos, tipos y características.
- Preparación, limpieza, desinfección y esterilización
- Técnicas de mantenimiento de instalaciones y equipos.
- Preparación del cliente y el profesional de los servicios hidrotermales.
- Equipo de lencería y accesorios.
- Preparación del cliente y de la zona a tratar.
- Acomodación del cliente y posiciones a adoptar según la técnica hidrotermal a emplear.
- Pautas de preparación del profesional. Equipo personal.
- Normas de higiene postural según las diferentes técnicas hidrotermales.

3. Adaptación de los protocolos de técnicas, tratamientos y programas de servicios termales a las características del cliente

- Características de los protocolos personalizados.
- Técnicas de personalización de protocolos normalizados:
 - Comprobación del diagnóstico estético.
 - Evaluación del estado del cliente.
 - Selección de técnicas.
 - Elaboración del protocolo personalizado.
- Protocolos adaptados de las técnicas, tratamientos y programas de tratamiento.
 - Selección de las técnicas
 - Elaboración del tratamiento o programa.

4. Comunicación y atención al cliente en la prestación de servicios hidrotermales

- Técnicas de información y comunicación en la recepción del centro termal, de talasoterapia, spa, otros.
- La comunicación interpersonal.
- La escucha activa.
- Técnicas de atención al cliente de los servicios hidrotermales: la acogida, la información, el servicio y la despedida.
- Técnicas para atender reclamaciones.
- Pautas para la atención a discapacitados

- Deontología profesional.
- Normativa sobre protección de datos.

UNIDAD FORMATIVA 2. Aplicación y/o supervisión de servicios termales (90 h)

1. Equipos y técnicas de aplicación del agua en los baños

- Equipos: bañeras de diferentes tipos.
- Técnicas de balneación: baños generales o totales, de contraste, parciales, otros.
- Técnicas de balneación con movilización: burbujas, hidromasaje, remolinos, otros, completos, parciales.
- Baños con aditivos: aceites esenciales, oxígeno, ozono, carbogaseosos, espuma, salinos, con aplicación de corriente galvánica, ultrasonidos, otros.
- Técnicas especiales: chorro manual subacuático.
- Preparación y programación de los equipos.
- Protocolos normalizados y personalizados.
- Métodos de trabajo: pautas para el seguimiento y control de los procesos.
- Técnicas de aplicación parcial o total.
- Técnicas asociadas.
- Acciones, indicaciones, precauciones y contraindicaciones de las técnicas de balneación.

2. Equipos y técnicas de aplicación del agua con presión

- Equipos: duchas y chorros
- Duchas totales o parciales.
 - o A diferentes temperaturas.
 - o Circulares, verticales, en cascada.
 - o Chorro de alta presión, filiforme.
 - o Chorro de contraste.
 - o Técnicas especiales: masaje bajo ducha.
 - o Pasillos.
 - o Otros.
- Preparación y programación de los equipos.
- Protocolos normalizados y personalizados.
- Métodos de trabajo: pautas para el seguimiento y control de los procesos.
- Técnicas de aplicación parcial o total.
- Técnicas asociadas.
- Acciones, indicaciones, precauciones y contraindicaciones de las técnicas con presión.

3. Técnicas y modos de aplicación del agua con calor seco o húmedo

- Equipos: saunas, estufas, baños de vapor, otros.
- Preparación y programación de los equipos.
- Protocolos personalizados.
- Aplicaciones totales o parciales.
- Métodos de trabajo: pautas para el seguimiento y control de los procesos.
- Precauciones.
- Acciones, indicaciones y contraindicaciones de las técnicas con vapor.

4. Técnicas de hidroterapia parcial. Equipos, y métodos de aplicación del agua sin presión

- Técnicas hidroterápicas parciales: tipos y clasificación.
- Técnicas de aplicación de: envolturas, compresas, fomentos, afusiones, abluciones, pulverización.
- Pautas para el seguimiento y control de los procesos.
- Acciones, indicaciones, precauciones y contraindicaciones de las técnicas hidroterápicas parciales.

5. Higiene, seguridad y prevención de riesgos en los servicios con técnicas hidrotermales

- Medios y técnicas para la higiene, desinfección y esterilización de equipos y útiles empleados en la aplicación de técnicas hidrotermales.
- Normas de higiene y seguridad en los centros termales. Prevención de riesgos laborales.
- Seguridad e higiene en la aplicación de técnicas termales.
- Contaminación bacteriológica de las aguas.
- Gestión medioambiental: ahorro energético, gestión del agua, gestión de residuos.
- Tipos de accidentes que se pueden producir en los servicios hidrotermales
- Protocolos de actuación en situaciones de emergencia.
- Prevención de riesgos laborales en el ámbito de los centros termales
- Accidentes relacionados con las instalaciones.
- Accidentes o reacciones no deseadas relacionadas con el cliente.
- Accidentes relacionadas con los profesionales.
- Pautas a seguir en la prevención de riesgos laborales.

6. Calidad en la ejecución de los servicios hidrotermales

- Normativa sobre calidad de los centros de servicios hidrotermales.
- Parámetros que definen la calidad de un servicio con técnicas hidrotermales
- Técnicas de observación y preguntas para la evaluación de la calidad.
- Técnicas para evaluar el servicio y el grado de satisfacción del cliente.

- Identificación de las desviaciones en la prestación del servicio hidrotermal.

Módulo transversal

- Hábitos de vida saludable.

Criterios para la homologación

Se corresponde con las siguientes unidades de competencia del certificado de profesionalidad: Hidrotermal:

UC0061_3Aplicar y supervisar técnicas hidrotermales personalizando los protocolos normalizados.

(Anexo A7)

Requerimientos de espacios mínimos

- Aula- taller de 120 m²

Perfil del profesorado

- Licenciado en Medicina con experiencia de un año en el ámbito de la competencia profesional.
- Licenciado en Farmacia con experiencia de un año en el ámbito de la competencia profesional.

Destinatarios

- Personas desempleadas.

Condiciones de acceso del alumnado:

Se debe demostrar o acreditar un nivel de competencia en los ámbitos señalados a continuación que asegure la formación mínima necesaria para cursar el módulo con aprovechamiento:

- Comunicación en lengua castellana.
- Competencias en ciencia.
- Competencia digital.

CERTIFICACIÓN CUALIFICACIÓN PROFESIONAL: HIDROTERMAL
MÓDULO: Cosmética termal

COMPETENCIA GENERAL

Elaborar protocolos de actuación y organizar la prestación de servicios hidrotermales vinculados a programas de salud, belleza y bienestar y realizar propuestas personalizadas de servicios, conjugando las demandas del cliente con la realización de un diagnóstico estético previo, o siguiendo las indicaciones del facultativo, realizando la coordinación de equipos, el seguimiento y la aplicación, en su caso, de las técnicas hidrotermales y complementarias, observando el cumplimiento de las normas de atención al cliente, higiene, seguridad y calidad.

Nivel 3

Número de horas

Presenciales	On- line	Tutoría	Total
41	15	4	60

Objetivos

- Aplicar y supervisar los cosméticos termal personalizando los protocolos normalizados.

Contenidos

1. Exploración estética y adaptación de protocolos con cosmética termal

- Técnicas de exploración estética: con equipos de diagnóstico y con métodos manuales.
- Técnicas de preparación del cliente y del profesional.
- Identificación de alteraciones que supongan una contraindicación relativa o absoluta.
- Técnicas para la adaptación de protocolos normalizados según el diagnóstico estético y las necesidades del cliente.

2. Instalaciones y medios para la aplicación de cosmética termal

- Seguridad e higiene de las instalaciones para la aplicación de cosmética termal.
- Medios y técnicas para la higiene, desinfección y esterilización de equipos y útiles que se emplean en la aplicación de cosmética termal.
- Normas de higiene y seguridad en la manipulación y aplicación de cosmética termal. Prevención de riesgos.
- Gestión medioambiental: ahorro energético, gestión del agua, gestión de residuos.

3. Cosméticos para tratamientos hidrotermales

- Características, composición, mecanismos de actuación, formas cosméticas, efectos, indicaciones, precauciones y contraindicaciones de la cosmética termal.
- Clasificación de los productos y cosméticos termales:
- Productos minerales: arcillas, escayola, caolín, bentonitas, montmorillonitas, arenas y sílices abrasivas.
- Peloides inorgánicos: lodos, fangos y limos.
- Peloides orgánicos: turbas y biogleas.
- Parafangos y parafinas.
- Productos de origen marino: algas y sus mucílagos, sales, fitoplancton y otros productos marinos.
- Productos de origen vegetal: plantas y sus extractos, aceites esenciales.
- Productos de origen animal: placton, gelatinas y proteínas de peces, chititay chitosán.
- Productos exfoliantes: físicos y químicos.
- Colorantes y otros aditivos.

4. Preparación y manipulación de cosméticos

- Preparación, manipulación y precauciones en la preparación de:
 - o Cosméticos y mezclas cosméticas.
 - o Preparaciones extemporáneas.
 - o Cosméticos que se presentan o aplican sobre soportes impregnados.
 - o Conservación de productos cosméticos.
- Operaciones físico- químicas básicas en la preparación de cosméticos:
- Operaciones de medida: peso, volumen, pH.
- Operaciones físico- químicas elementales: pulverización y tamizado, mezclas, separaciones, extracción, desecación, otras.

5. Técnicas de aplicación de cosmética termal

- Envolvimientos y envolturas.
- Compresas y fomentos, mascarillas y emplastos.
- Técnicas de aplicación de parafangos y parafinas.
- Técnicas de aplicación de aceites esenciales.
- Métodos de aplicación de los cosméticos termales.
- Acciones, indicaciones, precauciones y contraindicaciones de cada una de las técnicas.
- Medios técnicos auxiliares: soportes, equipos para calentamiento, otros.
- Protocolos normalizados de aplicación de técnicas cosméticas.
- Seguridad e higiene en la aplicación de técnicas de cosmética termal.

6. Calidad en la aplicación de cosméticos termales

- Parámetros que definen la calidad en las distintas fases del proceso de aplicación de productos y cosméticos termales.

- Métodos para el control de calidad en:

- La atención al cliente.
- Las fases del proceso.
- Los resultados.

- Medidas correctoras en los procesos de aplicación de productos y cosméticos termales.

- Evaluación del grado de satisfacción del cliente.

Módulo transversal

- Hábitos de vida saludable.

Criterios para la homologación

Se corresponde con las siguientes unidades de competencia del certificado de profesionalidad: Hidrotermal:

UC0000_3: Aplicar cosmética termales los tratamientos hidrotermales.

(Anexo A8)

Requerimientos de espacios mínimos

- Aula- taller de 120 m²

Perfil del profesorado

- Licenciado en Medicina con experiencia de un año en al ámbito de la competencia profesional.
- Licenciado en Farmacia con experiencia de un año en al ámbito de la competencia profesional.

Destinatarios

- Personas desempleadas.

Condiciones de acceso del alumnado:

Se debe demostrar o acreditar un nivel de competencia en los ámbitos señalados a continuación que asegure la formación mínima necesaria para cursar el módulo con aprovechamiento:

- Comunicación en lengua castellana.
- Competencias en ciencia.
- Competencia digital.

CERTIFICACIÓN CUALIFICACIÓN PROFESIONAL: HIDROTERMAL

MÓDULO: Masaje estético manual y mecánico

COMPETENCIA GENERAL

Elaborar protocolos de actuación y organizar la prestación de servicios hidrotermales vinculados a programas de salud, belleza y bienestar y realizar propuestas personalizadas de servicios, conjugando las demandas del cliente con la realización de un diagnóstico estético previo, o siguiendo las indicaciones del facultativo, realizando la coordinación de equipos, el seguimiento y la aplicación, en su caso, de las técnicas hidrotermales y complementarias, observando el cumplimiento de las normas de atención al cliente, higiene, seguridad y calidad.

Nivel 3

Número de horas

Presenciales	On- line	Tutoría	Total
96	20	4	120

Objetivos

- Aplicar técnicas de masaje estético personalizando los protocolos normalizados.

Contenidos

UNIDAD FORMATIVA 1: El masaje estético (30 h)

1. Principios y fundamentos del masaje estético

- Concepto de masaje. Definición, origen y evolución.
- Diferencias entre el masaje estético y el terapéutico.
- Principales aspectos anatomo- fisiológicos relacionados con la práctica del masaje estético de los sistemas: locomotor, circulatorio, respiratorio, nervioso y endocrino;
- Lapiel: estructura y funciones. Aspectos relacionados con la aplicación de masajes estéticos.
- Efectos del masaje inmediatos, retardados, locales y generales sobre los diversos órganos, aparatos y sistemas.
- Precauciones, indicaciones y contraindicaciones del masaje estético.
- Cosméticos para la aplicación del masaje: formas cosméticas y criterios de selección.
- Métodos de exploración estética previa al masaje:

- Técnicas manuales: Visualización, palpación
- Equipos de diagnóstico.
- Documentación técnica: historial estético, ficha técnica datos médicos, hábitos de vida, otros.
- Clasificación y características de los masajes faciales y corporales según su acción:
 - Relajante.
 - Tonificante.
 - Circulatorio.
 - Descongestivo.
- Definición, características y diferencias de las distintas técnicas de masaje estético facial y corporal.
- Diseño de protocolos estéticos personalizados basados en la aplicación del masaje estético:
 - Facial o corporal.
 - General o localizado.
 - Manual o mecánico.

2. Los medios, el profesional y el cliente en el masaje estético

- Medidas de higiene y desinfección relacionadas con la práctica del masaje.
- Preparación de la profesional: Imagen de la profesional: higiene, vestuario y accesorios, cuidado de las manos.
- Ergonomía. Posiciones anatómicas adecuadas para el masaje.
- El cuidado de las manos del profesional:
 - Aspecto e higiene.
 - Estiramientos y ejercicios de manos.
- La cabina de masaje: condiciones ambientales, temperatura, iluminación, mobiliario, y equipo.
- Análisis de las demandas y necesidades del cliente.
 - Técnicas de comunicación.
 - Técnicas para detectar las demandas, necesidades y expectativas del cliente.
- Acomodación y preparación del cliente.
- Posiciones adecuadas para la realización del masaje, decúbito: supino, prono y lateral.

3. Prevención de riesgos en la aplicación de masajes estéticos

- Medios y técnicas para la higiene, desinfección y esterilización de equipos y útiles empleados en la aplicación de masajes estéticos.
- Pautas a seguir en la prevención de riesgos laborales en la aplicación de masajes estéticos.
- Seguridad e higiene en la aplicación de masajes estéticos.
- Tipos de reacciones no deseadas que se pueden producir en la aplicación de masajes estéticos.
- Protocolos de actuación en situaciones de emergencia.

UNIDAD FORMATIVA 2: Técnicas de masaje estético (90 h)

1. Maniobras de masaje estético

- Técnicas de realización de las maniobras del masaje: afloraciones, frotaciones, fricciones, presiones, amasamientos, remociones, pellizqueos, percusiones, palmoteos, vibraciones, otras.
- Efectos, indicaciones, precauciones y contraindicaciones relativas o absolutas de las diferentes maniobras de masaje estético.
- Parámetros de aplicación de las maniobras de masaje: orden, dirección, intensidad de la presión, ritmo, tiempo, tipo de tratamiento, otros.
- Criterios para su selección: estado del cliente, características de la zona, efectos a conseguir, tipo de tratamiento, otros.

Técnicas de realización de las maniobras del masaje estético facial.

- Técnicas de realización de las maniobras del masaje estético corporal.
- El masaje zonal: maniobras específicas y tiempo de realización.

2. Técnicas de aplicación de los diferentes tipos de masaje estético

- Clasificación y características de los tipos de masaje estético.
- El masaje facial: características, maniobras, parámetros de aplicación.
- Técnicas de aplicación de los diferentes tipos de masaje facial: circulatorio, relajante, descongestivo, tonificante, reafirmante, pre y post- operatorio, otros.
- El masaje corporal: características, maniobras, parámetros de aplicación.
- Técnicas de masaje corporal: circulatorio, relajante, tonificante, reafirmante, remodelador, pre y post- operatorio, otros.
- Criterios de selección y pautas de aplicación de los cosméticos empleados en los masajes estéticos.
- El masaje estético con equipos de efecto mecánico.
- Efectos inmediatos y retardados sobre los diferentes órganos, aparatos y sistemas.
- Técnicas complementarias. Fundamento y aplicación:
 - Respiratorias.
 - Estiramientos.

3. Equipos para la aplicación de masajes estéticos con efecto mecánico

El masaje estético con equipos de efecto mecánico: características, descripción e indicaciones.

- Equipos de masaje estético de efecto mecánico:
 - Vibradores.
 - Presoterapia.
 - Vacunterapia.
 - Otros.
- Técnicas de aplicación de los diferentes equipos.
- Indicaciones del masaje estético mecánico.
- Efectos inmediatos y retardados del masaje mecánico sobre los diferentes órganos, aparatos y

sistemas.

- Precauciones y contraindicaciones relativas y absolutas.
- Mantenimiento y conservación de los equipos.

4. Calidad en el servicio de masaje estético

- Parámetros que definen la calidad de un servicio.
- Técnicas para evaluar el servicio y el grado de satisfacción de la clientela.
- Técnicas para detectar la desviación en la prestación de los servicios de masaje.
- Técnicas para la resolución de quejas.

Módulo transversal

- Hábitos de vida saludable.

Criterios para la homologación

Se corresponde con las siguientes unidades de competencia del certificado de profesionalidad: Hidrotermal:

UC0063_3 Realizarmasajes manuales y/o mecánicos con fines estéticos.

(Anexo A9)

Requerimientos de espacios mínimos

- Aula- taller de 120 m²

Perfil del profesorado

- Técnico Superior en Estética con experiencia de un año en el ámbito de la competencia profesional.

Destinatarios

- Personas desempleadas.

Condiciones de acceso del alumnado:

Se debe demostrar o acreditar un nivel de competencia en los ámbitos señalados a continuación que asegure la formación mínima necesaria para cursar el módulo con aprovechamiento:

- Comunicación en lengua castellana.
- Competencias en ciencia.
- Competencia digital.

CERTIFICACIÓN PROFESIONAL	MÓDULO	HORAS
Fitness acuático e Hidrocinesia	Valoración de las capacidades físicas	150
	Habilidades y secuencias de fitness acuático	120
	Metodología y práctica del fitness acuático	150
	Hidrocinesia	150
	Primeros auxilios	60

CERTIFICACIÓN CUALIFICACIÓN PROFESIONAL: FITNESS ACUÁTICO E HIDROCINESIA

MÓDULO: Valoración de las capacidades físicas

COMPETENCIA GENERAL

Programar, dirigir e instruir actividades dirigidas hacia la mejora de la condición física y el cuidado corporal, con los elementos propios del fitness acuático y de la hidrocinesia, para la recuperación, cuidado y mejor corporal, susceptibles de aplicación en el entorno acuático adaptando las actividades a las características de los usuarios, aplicando criterios de calidad y siempre desde la observancia y promoción de la salud y el bienestar.

Nivel 3

Número de horas

Presenciales	On- line	Tutoría	Total
116	30	4	150

Objetivos

- Programar y dirigir actividades físicas en el medio acuático para la mejora de la condición física y el bienestar.

Contenidos específicos

1. Medidas antropométricas en actividades físicas y deportivas

Fundamentos biológicos.

Biotipología: clasificaciones.

Pruebas antropométricas en actividades físicas y deportivas: protocolos, aplicación autónoma, colaboración con técnicos especialistas.

Instrumentos y aparatos de medida.

Análisis y comprobación de los resultados.

2. Pruebas biológico- funcionales en actividades físicas y deportivas

Fundamentos biológicos.

Pruebas biológico- funcionales para el rendimiento físico: protocolos, aplicación autónoma, colaboración con técnicos especialistas.

Instrumentos y aparatos de medida.

Análisis y comprobación de los resultados.

3. Pruebas de análisis postural en actividades físicas y deportivas

Fundamentos biológicos.

Pruebas de análisis postural para el rendimiento físico: protocolos, aplicación autónoma, colaboración con técnicos especialistas.

Instrumentos y aparatos de medida.

Análisis y comprobación de los resultados.

4. Tests de condición física

Fundamentos biológicos.

Tests de campo y de laboratorio: protocolos, aplicación autónoma, colaboración con técnicos especialistas.

Instrumentos y aparatos de medida.

Análisis y comprobación de los resultados.

5. Habilidades motrices básicas en el ámbito del fitness

Fundamentos psicomotrices.

Esquema corporal.

Pruebas descoordinación óculo- segmentaria.

Pruebas de coordinación dinámico- general.

Pruebas de equilibrio estático y dinámico.

Pruebas de habilidades acuáticas básicas: respiración, flotación, estabilidad y movimiento en el medio acuático.

6. La entrevista personal en actividades físicas y deportivas

Cuestionarios de entrevista en actividades físicas y deportivas: ámbito de aplicación, modelos y fichas de registro.

Técnicas de entrevista personal.

Dinámica relacional entrevistador- entrevistado.

Normativa vigente de protección de datos.

Criterios deontológicos profesionales de confidencialidad.

7. Estructuras y funciones orgánicas. Fundamentos para actividades físicas y deportivas

Aparato locomotor: sistema óseo, sistema muscular, sistema articular.

Aparato respiratorio.

Aparato circulatorio: corazón, circulación y sangre.

Sistema nervioso.

8. Fatiga física

Mecanismos fisiológicos implicados.

Indicadores orgánicos.

Medidas recuperadoras.

9. Personalidad, motivaciones e intereses, fundamentos y valoración en el ámbito de las actividades físicas y deportivas

Bases de la personalidad.

Necesidades personales y sociales.

Motivación.

Actitudes.

Características de las distintas etapas de desarrollo de la personalidad en relación con la participación.

Características psicoafectivas de personas pertenecientes a colectivos especiales.

10. Ofimática aplicada a la valoración de la condición física

Software general y específico.

Hardware general y específico.

Módulo transversal

- Hábitos de vida saludable.
- Conceptos básicos sobre técnicas termales.

Criterios para la homologación

Se corresponde con las siguientes unidades de competencia del certificado de profesionalidad: Fitness acuático e Hidrocinesia.

UC0273_3: Determinar la condición física, biológica y motivacional del usuario.

Requerimientos de espacios mínimos

- Aula taller de actividades físico- deportivas de 60 m².
- Sala de entrenamiento polivalente de 200 m²(Espacio singular no necesariamente ubicado en el centro de formación).
- Espacio acuático de, al menos, 120 m² de lámina acuática y dos cotas de profundidad diferenciadas (aguas profundas 1,80 m. o más y no profundas de 1,20 a 1,50 m.). (Espacio singular no necesariamente ubicado en el centro docente).

Perfil del profesorado

- Licenciado en INEF con experiencia de un año en el ámbito de la competencia profesional.

Destinatarios

- Personas desempleadas.

Condiciones de acceso del alumnado:

Se debe demostrar o acreditar un nivel de competencia en los ámbitos señalados a continuación que asegure la formación mínima necesaria para cursar el módulo con aprovechamiento:

- Comunicación en lengua castellana.
- Competencias en ciencia.
- Competencia digital.

CERTIFICACIÓN CUALIFICACIÓN PROFESIONAL: FITNESS ACUÁTICO E HIDROCINESIA

MÓDULO: Habilidades y secuencias de fitness acuático

COMPETENCIA GENERAL

Programar, dirigir e instruir actividades dirigidas hacia la mejora de la condición física y el cuidado corporal, con los elementos propios del fitness acuático y de la hidrocinesia, para la recuperación, cuidado y mejor corporal, susceptibles de aplicación en el entorno acuático adaptando las actividades a las características de los usuarios, aplicando criterios de calidad y siempre desde la observancia y promoción de la salud y el bienestar.

Nivel 3

Número de horas

Presenciales	On- line	Tutoría	Total
86	30	4	120

Objetivos

- Programar y dirigir actividades físicas en el medio acuático para la mejora de la condición física y el bienestar.

Contenidos específicos

1. Técnica y alineación segmentaria en el fitness acuático y actividades afines

Apoyos y distribución del peso en situaciones estáticas y dinámicas.

Cambio del centro de gravedad con material auxiliar, profundidad corporal, posición corporal. Pautas e indicaciones.

Defectos y errores más comunes en los gestos técnicos. Pautas para detectarlos. Efectos patológicos de determinadas posturas y ejercicios. Contraindicaciones. Características del medio acuático, flotación, densidad, turbulencias.

La resistencia del medio acuático, de forma, de fricción, de olas.

Las palancas cortas y largas de los segmentos. Indicaciones y contraindicaciones.

2. Música en el fitness acuático, sus variantes y actividades afines

Estructura de la música. Acentos o beats débiles y fuertes. Frases y series musicales. Adaptaciones del ritmo natural. Lagunas musicales. Características de la música en función de la modalidad y tendencia.

Características de la música en función de la cota de profundidad acuática (aguas profundas y no profundas). Aplicaciones de la música para su uso abierto o cerrado.

3. Pasos del fitness acuático, sus variantes y actividades afines

Ejecución técnica del fitness acuático básico y avanzado.

Modalidades y tendencias del fitness acuático en aguas profundas y no profundas: aqua- aeróbic, aqua-gim, aqua- box, hip- hop acuático, aqua- running, aqua- bike, ritmos latinos, otras modalidades y tendencias que puedan existir y/o aparecer.

Actividades afines: gestos técnicos adaptados de diversas modalidades deportivas, gestos técnicos derivados del entorno de la danza, gestos técnicos y movimientos derivados de las gimnasias suaves.

4. Metodología de la composición coreográfica

Sistemática de ejecución, estructura, variantes y errores de ejecución: ejercicios de tonificación mediante auto- carga y con implementos, ejercicios de estiramiento y movilidad articular, calisténicos y con aparatos, actividades cíclicas o coordinadas para la mejora cardiovascular.

Metodología específica de aprendizaje de secuencias- composiciones coreográficas: modelo de las progresiones para la enseñanza de las series coreografiadas, modelo libre, modelos coreografiados, modelos complejos, modelos avanzados, nuevas tendencias.

Composición de coreografías, estilos y modalidades en aguas profundas y no profundas: variaciones y combinaciones con los pasos y movimientos básicos: orientación, desplazamientos, cambios de ritmo, cambios de orientación, movimientos de brazos, entre otros. Recursos coreográficos y adaptaciones a colectivos especiales.

Recursos técnicos para la elaboración de coreografías, uso y aplicación: medios audio- visuales. Medios informáticos. Representación gráfica y escrita.

5. Acondicionamiento físico en fitness acuático

El fitness acuático como sistema de entrenamiento de la condición física. Carga de entrenamiento (interacción volumen- intensidad).

Utilización de secuencias y coreografías de fitness acuático en una sesión tipo. Resistencia: progresiones coreográficas.

Tonificación: intervalos, circuitos, sesiones específicas para el tren superior, tren inferior, gap y abdomen, últimas tendencias.

Estiramientos.

Módulo transversal

- Hábitos de vida saludable.
- Conceptos básicos sobre técnicas termales.

Criterios para la homologación

Se corresponde con las siguientes unidades de competencia del certificado de profesionalidad: Fitness acuático e Hidrocinesia.

UC1663_3: Diseñar y ejecutar habilidades y secuencias de fitness acuático.

Requerimientos de espacios mínimos

- Aula taller de actividades físico- deportivas de 60 m².
- Sala de entrenamiento polivalente de 200 m² (Espacio singular no necesariamente ubicado en el

centro de formación).

- Espacio acuático de, al menos, 120 m² de lámina acuática y dos cotas de profundidad diferenciadas (aguas profundas 1,80 m. o más y no profundas de 1,20 a 1,50 m.). (Espacio singular no necesariamente ubicado en el centro docente).

Perfil del profesorado

- Licenciado en INEF con experiencia de un año en el ámbito de la competencia profesional.

Destinatarios

- Personas desempleadas.

Condiciones de acceso del alumnado:

Se debe demostrar o acreditar un nivel de competencia en los ámbitos señalados a continuación que asegure la formación mínima necesaria para cursar el módulo con aprovechamiento:

- Comunicación en lengua castellana.
- Competencias en ciencia.
- Competencia digital.

CERTIFICACIÓN CUALIFICACIÓN PROFESIONAL: FITNESS ACUÁTICO E HIDROCINESIA

MÓDULO: Metodología y práctica del fitness acuático

COMPETENCIA GENERAL

Programar, dirigir e instruir actividades dirigidas hacia la mejora de la condición física y el cuidado corporal, con los elementos propios del fitness acuático y de la hidrocinesia, para la recuperación, cuidado y mejor corporal, susceptibles de aplicación en el entorno acuático adaptando las actividades a las características de los usuarios, aplicando criterios de calidad y siempre desde la observancia y promoción de la salud y el bienestar.

Nivel 3

Número de horas

Presenciales	On- line	Tutoría	Total
116	30	4	150

Objetivos

- Programar y dirigir actividades físicas en el medio acuático para la mejora de la condición física y el bienestar.

Contenidos específicos

1. Fitness acuático, condición física y salud

Efectos del acondicionamiento físico sobre la salud.

Fitness acuático dentro del concepto de fitness- wellness

Contraindicaciones absolutas o relativas de/en la práctica del fitness acuático. Higiene corporal y postural en el medio acuático.

Factores de la condición física y motriz. Desarrollo de las capacidades condicionales en fitness acuático: capacidades condicionales (fuerza, resistencia, velocidad y flexibilidad). Principios generales del desarrollo de las capacidades condicionales: métodos generales para el desarrollo de las capacidades condicionales, métodos específicos para el desarrollo de las capacidades condicionales a través de actividades con o sin soporte musical. Capacidades coordinativas: estática, estabilización y desplazamiento en el medio acuático. Fitness acuático y actividades afines como sistema de acondicionamiento físico: historia del fitness acuático y su evolución (tendencias actuales), efecto de las distintas modalidades y tendencias del fitness acuático sobre la mejora de la condición física y la salud, aplicación del fitness/wellness: resistencia muscular, resistencia cardiovascular, fuerza muscular y flexibilidad.

Adaptación funcional a través del fitness acuático: adaptación aguda y adaptación crónica orientada al cuidado corporal. Supercompensación regenerativa: adaptación cardio- vascular, adaptación del sistema respiratorio, adaptación muscular, adaptación del sistema nervioso y endocrino. Metabolismo energético.

Bioquímica y mecánica de la contracción muscular. Biomecánica y fisiología articular en el fitness

acuático.

Sobreentrenamiento, fatiga y recuperación.

2. Programación en actividades de fitness acuático

Fundamentos: marco teórico. Elementos de la programación.

Teoría y práctica de las técnicas de programación en el ámbito del fitness acuático. Programas específicos de fitness acuático: elaboración, progresión secuencial.

Estructura de la sesión de entrenamiento: calentamiento, núcleo principal (secuencias – composiciones coreográficas), vuelta a la calma.

Planificación y organización de eventos de fitness acuático: tipos de eventos característicos en el fitness acuático, sistemas de juego y concursos, actos protocolarios, normas y reglamentos, personal y funciones, documentación y publicidad, técnicas de animación en fitness acuático.

Medidas complementarias al programa de fitness acuático: nutrición, composición corporal, balance energético y control de peso a través del fitness acuático, técnicas recuperadoras en el medio acuático.

3. Metodología y estrategias de instrucción en el fitness acuático

Proceso de instrucción- enseñanza en actividades de fitness acuático: diversificación de niveles, análisis de la tarea, sistemas y canales de comunicación, modelos de interacción con el usuario, información inicial o de referencia, conocimiento de la ejecución y de los resultados. Estrategias de motivación hacia la ejecución.

Técnicas, métodos y estilos de enseñanza.

Sistemática de ejecución, estructura, variantes y errores de ejecución: ejercicios de tonificación, auto-carga y con implementos, ejercicios de estiramiento y movilidad articular, calisténicos y con aparatos, actividades cíclicas o coordinadas para la mejora cardiovascular.

Metodología específica de aprendizaje de secuencias- composiciones coreográficas: modelo de las progresiones para la enseñanza de las series coreografiadas, modelo libre, modelos coreografiados, modelos complejos, modelos avanzados, nuevas tendencias.

4. Instalaciones, aparatos y elementos propios del fitness acuático y mantenimiento operativo

Características de los espacios acuáticos. Funcionalidad: temperatura ambiente y agua, tipo de suelo, tipo de vaso y otras.

Material acuático de flotación: cinturones, churros, material de inmersión: aros, picas, material de lastre, material de resistencia, colchonetas, step y otros.

Bicicletas acuáticas, cintas, steps y otros. Proceso de mantenimiento.

5. Recursos informáticos aplicados a las actividades físicas y deportivas

Software específico de entrenamiento y elaboración y adaptación de programas de mejora de la condición física aplicados al fitness acuático.

Ofimática adaptada.

6. Interacción relacional en el ámbito del fitness acuático

Fundamentos de psicología y sociología.

Psicología social aplicada a las actividades físico- recreativas. Superación de fobias en el medio acuático.

Desarrollo evolutivo: calidad de vida y desarrollo personal a través del fitness acuático, necesidades personales y sociales, motivación, actitudes.

Sociología del ocio y la actividad físico- deportiva:

Procesos de adaptación social y situaciones de inadaptación. Dinámica de grupos en el fitness acuático.

Dinámica relacional en el fitness acuático: el trato con la empresa, el trato con el cliente, el trato con otros técnicos, el trabajo en equipo.

Fitness acuático y colectivos especiales: tipos de discapacidad asumibles en actividades de fitness acuático: adaptación al esfuerzo y contraindicaciones, factores limitantes del movimiento en función del tipo de discapacidad, posibilidades de participación en actividades de fitness acuático. Características psico- afectivas de personas con discapacidad: motoras, psíquicas, sensoriales. Recursos de intervención en el ámbito del fitness acuático: orientaciones generales para la adaptación de medios y equipos, adaptación de juegos y actividades recreativas.

Módulo transversal

- Hábitos de vida saludable.
- Conceptos básicos sobre técnicas termales.

Criterios para la homologación

Se corresponde con las siguientes unidades de competencia del certificado de profesionalidad: Fitness acuático e Hidrocinesia.

UC1664_3: Programar, dirigir y dinamizar actividades de fitness acuático.

Requerimientos de espacios mínimos

- Aula taller de actividades físico- deportivas de 60 m².
- Sala de entrenamiento polivalente de 200 m²(Espacio singular no necesariamente ubicado en el centro de formación).
- Espacio acuático de, al menos, 120 m² de lámina acuática y dos cotas de profundidad diferenciadas (aguas profundas 1,80 m. o más y no profundas de 1,20 a 1,50 m.). (Espacio singular no necesariamente ubicado en el centro docente).

Perfil del profesorado

- Licenciado en INEF con experiencia de un año en al ámbito de la competencia profesional.

Destinatarios

- Personas desempleadas.

Condiciones de acceso del alumnado:

Se debe demostrar o acreditar un nivel de competencia en los ámbitos señalados a continuación que asegure la formación mínima necesaria para cursar el módulo con aprovechamiento:

- Comunicación en lengua castellana.
- Competencias en ciencia.
- Competencia digital.

CERTIFICACIÓN CUALIFICACIÓN PROFESIONAL: FITNESS ACUÁTICO E HIDROCINESIA

MÓDULO: Hidrocinesia

COMPETENCIA GENERAL

Programar, dirigir e instruir actividades dirigidas hacia la mejora de la condición física y el cuidado corporal, con los elementos propios del fitness acuático y de la hidrocinesia, para la recuperación, cuidado y mejor corporal, susceptibles de aplicación en el entorno acuático adaptando las actividades a las características de los usuarios, aplicando criterios de calidad y siempre desde la observancia y promoción de la salud y el bienestar.

Nivel 3

Número de horas

Presenciales	On- line	Tutoría	Total
116	30	4	150

Objetivos

- Programar y dirigir actividades físicas en el medio acuático para la mejora de la condición física y el bienestar.

Contenidos específicos

1. Hidrocinesia y salud

Jerarquía de los programas de hidrocinesia: responsabilidades, dependencias (subordinación de protocolo). Fundamentos de hidrocinesia: campo de aplicación, contraindicaciones.

Concepto de salud.

Cuidado corporal a través del agua: termalismo, medio acuático y necesidad humana de movimiento, técnicas SPA.

Fundamentos de psicología sociología en hidrocinesia: agua y salud mental, características psicológicas de los colectivos diana en hidrocinesia, colectivos especiales, motivación, interacción y evolución de la actitud en actividades de hidrocinesia.

2. Disfunciones del aparato locomotor. Fundamentos para hidrocinesia

Fisiología articular: tipos de articulaciones: articulaciones más significativas, movimientos articulares: planos y ejes de movimiento y relaciones funcionales, alteraciones articulares más significativas y su repercusión en la postura y capacidad funcional.

Raquis: actitud postural, alteraciones segmentarias y globales, alteraciones, trastornos y disfunciones intervertebrales.

Cadenas musculares: acortamientos, atonía e hipertonía muscular, desequilibrios musculares en las cadenas cinéticas, alteraciones musculares y actitud postural.

3. Colectivos diana en las actividades de hidrocinesia: características y necesidades

Embarazadas. Mayores de 65 años. Obesos.

Estresados. Afectados del raquis. Post rehabilitados.

Otros colectivos especiales.

4. Recuperación, mantenimiento y mejora funcional en el medio acuático

Fundamentos biológicos en la recuperación y estabilización funcional en el agua. Adaptación funcional y motricidad acuática.

Efectos de la desgravitación en el agua. Agua como factor de facilitación.

Movimientos activos y pasivos en el medio acuático. Propiocepción en el medio acuático: desarrollo y aplicaciones.

Tonificación muscular en el medio acuático: posibilidades, aplicaciones y contraindicaciones. Resistencia cardiovascular en el medio acuático: posibilidades, aplicaciones y contraindicaciones. Flexibilidad en el medio acuático: posibilidades, aplicaciones y contraindicaciones.

Gimnasia de la actitud postural en el medio acuático.

Contraindicaciones de aplicación de las actividades acuáticas en la recuperación/estabilización funcional.

5. Protocolos, técnicas y aplicaciones complementarias de hidrocinesia

Protocolos de hidrocinesia y fundamentos de elaboración: diseño de protocolos de hidrocinesia: determinación de objetivos, planificación de actividades acuáticas, planificación de actividades y técnicas complementarias, determinación del seguimiento y evaluación del protocolo, registro documental.

Adecuación tipológica según perfil (embarazadas, mayores de 65 años, obesos, estrés, afecciones del raquis, postrehabilitación y otros): características, disfunciones habituales, objetivos generales, metodología de trabajo, contraindicaciones, otros aspectos relevantes. Protocolos generales, prescripciones clínico- preventivas. Protocolos de perfil. Protocolos de necesidad.

Técnicas y aplicaciones: técnicas y recursos hidrotermales. Técnicas SPA. Técnicas de masaje de preparación y de recuperación. Sauna. Baño de vapor. Jacuzzi.

6. Instalaciones y recursos en hidrocinesia

El vaso/espacio acuático.

Recursos y materiales específicos.

Recursos y materiales de apoyo complementario. Conservación y mantenimiento.

Adaptación de espacios acuáticos convencionales.

7. Intervención y dinamización en hidrocinesia

Metodología: desarrollo, evolución e involución motriz y orgánica. Proceso de instrucción, evolución y mejora. Adquisición y recuperación de las capacidades condicionales y coordinativas en hidrocinesia.

Condiciones de práctica en hidrocinesia. Control, dirección y dinamización en el desarrollo de actividades de hidrocinesia: grupo de trabajo (características del mismo), ubicación y desplazamiento del técnico y del grupo, utilización y disposición del material: diseño de entornos de trabajo, control de participación de los usuarios, control de la contingencia y previsión de incidencias, control de uso del material, interacción técnico - usuario (dirección y dinamización de las actividades), dinámica relacional en hidrocinesia (técnicas de dirección y dinamización de grupos).

Análisis diagnóstico en hidrocinesia: fuentes de información. Interpretación de datos y resultados obtenidos a partir de: tests de aptitud física, pruebas básicas de valoración biológica, análisis postural, pruebas de autonomía personal, pruebas antropométricas, pruebas de desarrollo motor, destreza

acuática, cuestionarios e informes. Tratamiento y análisis de la información. Registro documental.

Evaluación y seguimiento en hidrocinesia: procedimientos de evaluación en hidrocinesia. Instrumentos de evaluación en hidrocinesia. Valoración del resultado y del proceso: evolución y mejora, control de la calidad del servicio, registro documental.

Módulo transversal

- Hábitos de vida saludable.
- Conceptos básicos sobre técnicas termales.

Criterios para la homologación

Se corresponde con las siguientes unidades de competencia del certificado de profesionalidad: Fitness acuático e Hidrocinesia.

UC1665_3: Elaborar y aplicar protocolos de hidrocinesia.

Requerimientos de espacios mínimos

- Aula taller de actividades físico- deportivas de 60 m².
- Sala de entrenamiento polivalente de 200 m²(Espacio singular no necesariamente ubicado en el centro de formación).
- Espacio acuático de, al menos, 120 m² de lámina acuática y dos cotas de profundidad diferenciadas (aguas profundas 1,80 m. o más y no profundas de 1,20 a 1,50 m.). (Espacio singular no necesariamente ubicado en el centro docente).

Perfil del profesorado

- Licenciado en INEF con experiencia de un año en el ámbito de la competencia profesional.

Destinatarios

- Personas desempleadas.

Condiciones de acceso del alumnado:

Se debe demostrar o acreditar un nivel de competencia en los ámbitos señalados a continuación que asegure la formación mínima necesaria para cursar el módulo con aprovechamiento:

- Comunicación en lengua castellana.
- Competencias en ciencia.
- Competencia digital.

CERTIFICACIÓN CUALIFICACIÓN PROFESIONAL: FITNESS ACUÁTICO E HIDROCINESIA

MÓDULO: Primeros auxilios

COMPETENCIA GENERAL

Programar, dirigir e instruir actividades dirigidas hacia la mejora de la condición física y el cuidado corporal, con los elementos propios del fitness acuático y de la hidrocinesia, para la recuperación, cuidado y mejor corporal, susceptibles de aplicación en el entorno acuático adaptando las actividades a las características de los usuarios, aplicando criterios de calidad y siempre desde la observancia y promoción de la salud y el bienestar.

Nivel 3

Número de horas

Presenciales	On- line	Tutoría	Total
46	10	4	60

Objetivos

- Aplicar primeros auxilios siguiendo los protocolos establecidos.

Contenidos específicos

1. Fundamentos de primeros auxilios

Primeros auxilios: concepto, principios generales, objetivos y límites.

El primer interviniente: actitudes, funciones, responsabilidad legal, riesgos y protección.

Marco legal, responsabilidad y ética profesional.

El primer interviniente como parte de la cadena asistencial.

Fundamentos de anatomía y fisiología.

Terminología médico- sanitaria de utilidad en primeros auxilios.

2. Soporte vital básico en primeros auxilios

Actuación del primer interviniente: soporte vital básico.

Resucitación cardiopulmonar básica (RCPB): valoración del nivel de consciencia, comprobación de la ventilación, protocolo de RCPB ante una persona inconsciente con signos de actividad cardiaca, protocolo de RCPB ante una persona con parada cardio- respiratoria, RCPB en niños de 1 a 8 años y RCPB en lactantes.

3. Atención inicial a emergencias más frecuentes

Valoración del accidentado: primaria y secundaria.

Métodos para desobstruir la vía aérea y facilitar la respiración: accesorios de apoyo a la ventilación y oxigenoterapia.

Intoxicaciones por vía respiratoria: intoxicaciones por inhalación de humos y gases.

Signos y síntomas de urgencia: fiebre, crisis anafilácticas, vómitos y diarrea, desmayos, lipotimias, síncope y "shock".

Heridas: clasificación, síntomas y signos. Tratamiento básico.

Hemorragias: clasificación, síntomas y signos. Tratamiento básico.

Traumatismos: esguinces, contusiones, luxaciones, fracturas, traumatismos torácicos, traumatismos craneoencefálicos, traumatismos de la columna vertebral, síndrome de aplastamiento, politraumatizados y traslados.

Accidentes de tráfico: orden de actuación, medidas respecto a la seguridad de la circulación y a los heridos en el accidente y aspectos esenciales de los accidentes de tráfico.

Lesiones producidas por calor y por frío.

Cuerpos extraños: en la piel, ojos, oídos y nariz.

Accidentes eléctricos. Electrocutión: lesiones producidas por la electricidad y los rayos.

Intoxicaciones por alcohol y estupefacientes.

Cuadros convulsivos: epilepsia y otros cuadros convulsivos.

4. Sistemas de recogida y transporte de accidentados

Evaluación de la necesidad de efectuar el transporte de un enfermo repentino o accidentado.

Posición lateral de seguridad.

Posiciones de espera, no lesivas o seguras.

Recogida de un lesionado.

Confección de camillas utilizando medios convencionales o inespecíficos.

Posiciones de transporte seguro.

Técnicas de inmovilización y transporte utilizando medios convencionales y materiales inespecíficos o de fortuna.

5. El botiquín de primeros auxilios

Instrumentos.

Material de cura.

Fármacos básicos.

Actuación general ante emergencia colectiva y catástrofe

Conceptos relacionados con emergencias colectivas y catástrofes.

Métodos de "triage" simple.

Norias de evacuación.

8. Principios psicológicos y técnicas de comunicación en situaciones de accidente o emergencia

Principios de psicología general.

Psicología de la víctima.

Comunicación: canales y tipos. Comunicación asistente- accidentado.

Comunicación asistente- familia.

Habilidades sociales. Actitudes personales que facilitan o dificultan la comunicación.

Estrategias de control del estrés.

Apoyo psicológico ante situaciones de emergencia: crisis, duelo, tensión, agresividad y ansiedad.

Módulo transversal

- Hábitos de vida saludable.
- Conceptos básicos sobre técnicas termales.

Criterios para la homologación

Se corresponde con las siguientes unidades de competencia del certificado de profesionalidad: Fitness acuático e Hidrocinesia.

UC0272_2: Asistir como primer interviniente en caso de accidente o situación de emergencia.

Requerimientos de espacios mínimos

- Aula taller de actividades físico- deportivas de 60 m².

Perfil del profesorado

- Licenciado en INEF con experiencia de un año en el ámbito de la competencia profesional.
- Licenciado en Medicina con experiencia de un año en el ámbito de la competencia profesional.

Destinatarios

- Personas desempleadas.

Condiciones de acceso del alumnado:

Se debe demostrar o acreditar un nivel de competencia en los ámbitos señalados a continuación que asegure la formación mínima necesaria para cursar el módulo con aprovechamiento:

- Comunicación en lengua castellana.
- Competencias en ciencia.
- Competencia digital.

CURSO LEGIONELA	MÓDULO	HORAS
Prevención de contaminación por legionella en instalaciones de riesgo	Tareas de prevención de contaminación por legionella en instalaciones de riesgo	40

**CERTIFICACIÓN PARA TAREAS DE PREVENCIÓN DE CONTAMINACIÓN
POR LEGIONELLA EN INSTALACIONES DE RIESGO**

COMPETENCIA GENERAL

Realizar las tareas de mantenimiento necesarias para cumplir con la normativa vigente en cuanto a prevención de legionelosis en instalaciones de riesgo como las termales.

Número de horas

Presenciales	On- line	Tutoría	Total
24	12	4	40

Objetivos

- Certificar al técnico para que pueda realizar de forma homologada las tareas de prevención de legionelosis.
- Instruir al técnico sobre optimización de recursos y tiempo para controlar las instalaciones de riesgo de legionelosis.
- Instruir al técnico sobre registros necesarios en la instalación termal para cumplir con la normativa vigente en cuanto a legionella.

Contenidos específicos

- Importancia sanitaria de la legionelosis.
 - o Biología y ecología del agente causal.
 - o Cadena epidemiológica de la enfermedad.
 - o Sistemas de vigilancia epidemiológica.
 - o Instalaciones de riesgo.
- Ámbito legislativo:
 - o Introducción a las bases jurídicas de la responsabilidad de las empresas en la prestación de servicios para la prevención de la legionelosis, incluyendo la formación actualizada de sus trabajadores.
 - o Normativa relacionada con la prevención y control de la legionelosis, las sustancias y preparados peligrosos, agua de consumo humano, plaguicidas y biocidas, instalaciones térmicas de edificios y vertidos industriales.
- Criterios generales de limpieza y desinfección.
 - o Conocimientos generales de la química del agua.
 - o Buenas prácticas de limpieza y desinfección.
 - o Tipos de productos: desinfectantes, antiincrustantes, antioxidantes, neutralizantes, etc.
 - o Registro de productos. Desinfectantes autorizados.

- Otros tipos de desinfección: físicos y fisicoquímicos.
- Salud pública y salud laboral:
 - Marco normativo.
 - Riesgos derivados del uso de productos químicos.
 - Daños para la salud derivados del uso de productos químicos. Medidas preventivas.
- Instalaciones de riesgo incluidas en el ámbito de aplicación del Real Decreto 909/2001
 - Diseño, funcionamiento y modelos.
 - Programa de mantenimiento y tratamiento.
 - Toma de muestras.
 - Controles analíticos.
- Prácticas.
- Evaluación.

Módulo transversal

- Hábitos de vida saludable.
- Conceptos básicos sobre técnicas termales.

Criterios para la homologación

Capacitación del centro como entidad homologada para impartir este tipo de cursos de forma que su certificación tenga carácter oficial (ORDEN SCO317/2003, de 7 de febrero, por la que se regula el procedimiento para la homologación de los cursos de formación del personal que realiza las operaciones de mantenimiento higiénico- sanitario de las instalaciones/ objeto del Real Decreto 909/2001, de 27 de julio).

Requerimientos de espacios mínimos

- Aula polivalentes de 60 m²

Perfil del profesorado

- Técnico en Prevención de Riesgos laborales.
- Licenciado en Medicina.

Destinatarios

- Responsables de mantenimiento de instalaciones termales.

CURSOS IDIOMAS	MÓDULO	HORAS
Idioma para técnicos termales	Inglés intermedio	90
	Inglés avanzado	90
	Francés intermedio	90
	Portugués intermedio	90
	Español intermedio	90
	Alemán intermedio	90
Idioma para recepcionistas de hotel termal	Inglés intermedio	90
	Inglés avanzado	90
	Francés intermedio	90
	Portugués intermedio	90
	Español intermedio	90
	Alemán intermedio	90

CURSO INTENSIVO DE IDIOMAS ESPECÍFICO PARA TÉCNICOS TERMALES

Inglés profesional para actividades en centros termales (nivel 2)

COMPETENCIA GENERAL

Realizar la atención al cliente en su propia lengua por parte del técnico termal de forma que le permita dar la información básica al cliente de las técnicas ofertadas por el centro, realizar la reserva y aplicar la técnica termal a través de instrucciones básicas en el propio idioma del cliente.

Nivel 2.

Idioma: Inglés (intermedio)

Número de horas

Presenciales	On- line	Tutoría	Total
70	16	4	90

Objetivos

- Desarrollar habilidades comunicativas básicas para poder formular y comprender preguntas relacionadas con los tratamientos termales.

Contenidos específicos

1. Atención al cliente/consumidor

Terminología específica en las relaciones comerciales con clientes. Usos y estructuras habituales en la atención al cliente/consumidor: saludos, presentaciones y fórmulas de cortesía habituales. Diferenciación de estilos formal e informal en la comunicación comercial oral y escrita. Tratamiento de reclamaciones o quejas de los clientes/consumidores: situaciones habituales en las reclamaciones y quejas de clientes. Simulación de situaciones de atención al cliente y resolución de reclamaciones con fluidez y naturalidad.

2. Aplicación de técnicas de venta en inglés.

Presentación de productos/servicios: características de productos/servicios, medidas, cantidades, servicios añadidos, condiciones de pago y servicios postventa entre otros. Pautas y convenciones habituales para la detección de necesidades de los clientes/consumidores. Fórmulas para la expresión y comparación de condiciones de venta: instrucciones de uso, precio, descuentos y recargos entre otros. Fórmulas para el tratamiento de objeciones del cliente/consumidor. Estructuras sintácticas y usos habituales en la venta telefónica: Fórmulas habituales en el argumentario de venta. Simulación de situaciones comerciales habituales con clientes: presentación de productos/servicios, entre otros.

3. Comunicación comercial escrita en inglés

Estructura y terminología habitual en la documentación comercial básica: pedidos, facturas, recibos y hojas de reclamación. Complimentación de documentación comercial básica en inglés: hojas de pedido, facturas, ofertas y reclamaciones entre otros. Redacción de correspondencia comercial: Ofertas y presentación de productos por correspondencia. Cartas de reclamación o relacionadas con devoluciones,

respuesta a las reclamaciones, solicitud de prórroga y sus respuestas. Cartas relacionadas con los impagos en sus distintas fases u otros de naturaleza análoga. Estructura y fórmulas habituales en la elaboración de documentos de comunicación interna en la empresa en inglés.

Elaboración de informes y presentaciones comerciales en inglés. Estructuras sintácticas utilizadas habitualmente en el comercio electrónico para incentivar la venta. Abreviaturas y usos habituales en la comunicación escrita con diferentes soportes: Internet, fax, correo electrónico, carta u otros análogos.

4. Terminología específica del ámbito termal.

Fase práctica opcional:

- Inmersión lingüística en un país de lengua inglesa.

Módulo transversal

- Conceptos básicos sobre técnicas termales.
- Hábitos de vida saludable.

Criterios para la homologación

Se corresponde con las siguientes unidades de competencia

- UC1002_2: Comunicarse en inglés con un nivel de usuario independiente, en actividades comerciales de las Cualificaciones profesionales “Actividades de venta” y “Gestión de marketing y comunicación”
- Se podrá solicitar homologación o certificado de la EOI o el centro de lenguas de la Universidad de Vigo.

Requerimientos de espacios mínimos

- Aula de idioma de 60 m²

Perfil del profesorado

- Licenciado en Filología Inglesa con habilitación docente.

Destinatarios

- Recepcionistas de área termal.
- Técnicos termales.

CURSO INTENSIVO DE IDIOMAS ESPECÍFICO PARA TÉCNICOS TERMALES

Inglés profesional para actividades en centros termales (nivel 3)

COMPETENCIA GENERAL

Realizar la atención al cliente en su propia lengua por parte del técnico termal de forma que le permita dar la información básica al cliente de las técnicas ofertadas por el centro, realizar la reserva y aplicar la técnica termal a través de instrucciones básicas en el propio idioma del cliente.

Nivel 3.

Idioma: Inglés (avanzado)

Número de horas

Presenciales	On- line	Tutoría	Total
70	16	4	90

Objetivos

- Desarrollar habilidades comunicativas para poder formular y comprender preguntas relacionadas con los tratamientos termales, realizar conversaciones telefónicas y a través de medios informáticos.

Contenidos específicos

1. Atención al cliente/consumidor

Terminología específica en las relaciones comerciales con clientes. Usos y estructuras habituales en la atención al cliente/consumidor: saludos, presentaciones y fórmulas de cortesía habituales. Diferenciación de estilos formal e informal en la comunicación comercial oral y escrita. Tratamiento de reclamaciones o quejas de los clientes/consumidores: situaciones habituales en las reclamaciones y quejas de clientes. Simulación de situaciones de atención al cliente y resolución de reclamaciones con fluidez y naturalidad.

2. Aplicación de técnicas de venta en inglés.

Presentación de productos/servicios: características de productos/servicios, medidas, cantidades, servicios añadidos, condiciones de pago y servicios postventa entre otros. Pautas y convenciones habituales para la detección de necesidades de los clientes/consumidores. Fórmulas para la expresión y comparación de condiciones de venta: instrucciones de uso, precio, descuentos y recargos entre otros. Fórmulas para el tratamiento de objeciones del cliente/consumidor. Estructuras sintácticas y usos habituales en la venta telefónica: Fórmulas habituales en el argumentario de venta. Simulación de situaciones comerciales habituales con clientes: presentación de productos/servicios, entre otros.

3. Comunicación comercial escrita en inglés

Estructura y terminología habitual en la documentación comercial básica: pedidos, facturas, recibos y hojas de reclamación. Cumplimentación de documentación comercial básica en inglés: hojas de pedido, facturas, ofertas y reclamaciones entre otros. Redacción de correspondencia comercial: Ofertas y

presentación de productos por correspondencia. Cartas de reclamación o relacionadas con devoluciones, respuesta a las reclamaciones, solicitud de prórroga y sus respuestas. Cartas relacionadas con los impagos en sus distintas fases u otros de naturaleza análoga. Estructura y fórmulas habituales en la elaboración de documentos de comunicación interna en la empresa en inglés.

Elaboración de informes y presentaciones comerciales en inglés. Estructuras sintácticas utilizadas habitualmente en el comercio electrónico para incentivar la venta. Abreviaturas y usos habituales en la comunicación escrita con diferentes soportes: Internet, fax, correo electrónico, carta u otros análogos.

4. Terminología específica del ámbito termal.

Fase práctica opcional:

- Inmersión lingüística en un país de habla inglesa.

Módulo transversal

- Hábitos de vida saludable.
- Conceptos básicos sobre técnicas termales.

Criterios para la homologación

Se corresponde con las siguientes unidades de competencia

- UC1002_2: Comunicarse en inglés con un nivel de usuario independiente, en actividades comerciales de las Cualificaciones profesionales “Actividades de venta” y “Gestión de marketing y comunicación”
- Se podrá solicitar homologación o certificado de la EOI o el centro de lenguas de la Universidad de Vigo.

Requerimientos de espacios mínimos

- Aula de idioma de 60 m²

Perfil del profesorado

- Licenciado en Filología Inglesa con habilitación docente.

Destinatarios

- Recepcionistas de área termal.
- Técnicos termales.

CURSO INTENSIVO DE IDIOMAS ESPECÍFICO PARA TÉCNICOS TERMALES
Francés profesional para actividades en centros termales (nivel 2)

COMPETENCIA GENERAL

Realizar la atención al cliente en su propia lengua por parte del técnico termal de forma que le permita dar la información básica al cliente de las técnicas ofertadas por el centro, realizar la reserva y aplicar la técnica termal a través de instrucciones básicas en el propio idioma del cliente.

Nivel 2.

Idioma: Francés (intermedio)

Número de horas

Presenciales	On- line	Tutoría	Total
70	16	4	90

Objetivos

- Desarrollar habilidades comunicativas básicas para poder formular y comprender preguntas relacionadas con los tratamientos termales.

Contenidos específicos

1. Atención al cliente/consumidor

Terminología específica en las relaciones comerciales con clientes. Usos y estructuras habituales en la atención al cliente/consumidor: saludos, presentaciones y fórmulas de cortesía habituales. Diferenciación de estilos formal e informal en la comunicación comercial oral y escrita. Tratamiento de reclamaciones o quejas de los clientes/consumidores: situaciones habituales en las reclamaciones y quejas de clientes. Simulación de situaciones de atención al cliente y resolución de reclamaciones con fluidez y naturalidad.

2. Aplicación de técnicas de venta en francés

Presentación de productos/servicios: características de productos/servicios, medidas, cantidades, servicios añadidos, condiciones de pago y servicios postventa entre otros. Pautas y convenciones habituales para la detección de necesidades de los clientes/consumidores. Fórmulas para la expresión y comparación de condiciones de venta: instrucciones de uso, precio, descuentos y recargos entre otros. Fórmulas para el tratamiento de objeciones del cliente/consumidor. Estructuras sintácticas y usos habituales en la venta telefónica: Fórmulas habituales en el argumentario de venta. Simulación de situaciones comerciales habituales con clientes: presentación de productos/servicios, entre otros.

3. Comunicación comercial escrita en francés

Estructura y terminología habitual en la documentación comercial básica: pedidos, facturas, recibos y

hojas de reclamación. Complimentación de documentación comercial básica en francés: hojas de pedido, facturas, ofertas y reclamaciones entre otros. Redacción de correspondencia comercial: Ofertas y presentación de productos por correspondencia. Cartas de reclamación o relacionadas con devoluciones, respuesta a las reclamaciones, solicitud de prórroga y sus respuestas. Cartas relacionadas con los impagos en sus distintas fases u otros de naturaleza análoga. Estructura y fórmulas habituales en la elaboración de documentos de comunicación interna en la empresa en francés.

Elaboración de informes y presentaciones comerciales en francés. Estructuras sintácticas utilizadas habitualmente en el comercio electrónico para incentivar la venta. Abreviaturas y usos habituales en la comunicación escrita con diferentes soportes: Internet, fax, correo electrónico, carta u otros análogos.

4. Terminología específica del ámbito termal

Módulo transversal

- Hábitos de vida saludable.
- Conceptos básicos sobre técnicas termales.

Criterios para la homologación

- Se podrá solicitar homologación o certificado de la EOI o el centro de lenguas de la Universidad de Vigo.

Requerimientos de espacios mínimos

- Aula de idioma de 60 m²

Perfil del profesorado

- Licenciado en Filología Francesa con habilitación docente.

Destinatarios

- Recepcionistas de área termal.
- Técnicos termales.

CURSO INTENSIVO DE IDIOMAS ESPECÍFICO PARA TÉCNICOS TERMALES

Portugués profesional para actividades en centros termales (nivel 2)

COMPETENCIA GENERAL

Realizar la atención al cliente en su propia lengua por parte del técnico termal de forma que le permita dar la información básica al cliente de las técnicas ofertadas por el centro, realizar la reserva y aplicar la técnica termal a través de instrucciones básicas en el propio idioma del cliente.

Nivel 2.

Idioma: Portugués (intermedio)

Número de horas

Presenciales	On- line	Tutoría	Total
70	16	4	90

Objetivos

- Desarrollar habilidades comunicativas básicas para poder formular y comprender preguntas relacionadas con los tratamientos termales.

Contenidos específicos

1. Atención al cliente/consumidor

Terminología específica en las relaciones comerciales con clientes. Usos y estructuras habituales en la atención al cliente/consumidor: saludos, presentaciones y fórmulas de cortesía habituales. Diferenciación de estilos formal e informal en la comunicación comercial oral y escrita. Tratamiento de reclamaciones o quejas de los clientes/consumidores: situaciones habituales en las reclamaciones y quejas de clientes. Simulación de situaciones de atención al cliente y resolución de reclamaciones con fluidez y naturalidad.

2. Aplicación de técnicas de venta en portugués.

Presentación de productos/servicios: características de productos/servicios, medidas, cantidades, servicios añadidos, condiciones de pago y servicios postventa entre otros. Pautas y convenciones habituales para la detección de necesidades de los clientes/consumidores. Fórmulas para la expresión y comparación de condiciones de venta: instrucciones de uso, precio, descuentos y recargos entre otros. Fórmulas para el tratamiento de objeciones del cliente/consumidor. Estructuras sintácticas y usos habituales en la venta telefónica: Fórmulas habituales en el argumentario de venta. Simulación de situaciones comerciales habituales con clientes: presentación de productos/servicios, entre otros.

3. Comunicación comercial escrita en portugués

Estructura y terminología habitual en la documentación comercial básica: pedidos, facturas, recibos y

hojas de reclamación. Cumplimentación de documentación comercial básica en portugués: hojas de pedido, facturas, ofertas y reclamaciones entre otros. Redacción de correspondencia comercial: Ofertas y presentación de productos por correspondencia. Cartas de reclamación o relacionadas con devoluciones, respuesta a las reclamaciones, solicitud de prórroga y sus respuestas. Cartas relacionadas con los impagos en sus distintas fases u otros de naturaleza análoga. Estructura y fórmulas habituales en la elaboración de documentos de comunicación interna en la empresa en portugués.

Elaboración de informes y presentaciones comerciales en portugués. Estructuras sintácticas utilizadas habitualmente en el comercio electrónico para incentivar la venta. Abreviaturas y usos habituales en la comunicación escrita con diferentes soportes: Internet, fax, correo electrónico, carta u otros análogos.

4. Terminología específica del ámbito termal.

Módulo transversal

- Hábitos de vida saludable.
- Conceptos básicos sobre técnicas termales.

Criterios para la homologación

- Se podrá solicitar homologación o certificado de la EOI o el centro de lenguas de la Universidad de Vigo.

Requerimientos de espacios mínimos

- Aula de idioma de 60 m²

Perfil del profesorado

- Licenciado en Filología Portuguesa con habilitación docente.

Destinatarios

- Recepcionistas de área termal.
- Técnicos termales.

CURSO INTENSIVO DE IDIOMAS ESPECÍFICO PARA TÉCNICOS TERMALES

Español profesional para actividades en centros termales (nivel 2)

COMPETENCIA GENERAL

Realizar la atención al cliente en su propia lengua por parte del técnico termal de forma que le permita dar la información básica al cliente de las técnicas ofertadas por el centro, realizar la reserva y aplicar la técnica termal a través de instrucciones básicas en el propio idioma del cliente.

Nivel 2.

Idioma: Español (intermedio)

Número de horas

Presenciales	On- line	Tutoría	Total
70	16	4	90

Objetivos

- Desarrollar habilidades comunicativas básicas para poder formular y comprender preguntas relacionadas con los tratamientos termales.

Contenidos específicos

1. Atención al cliente/consumidor

Terminología específica en las relaciones comerciales con clientes. Usos y estructuras habituales en la atención al cliente/consumidor: saludos, presentaciones y fórmulas de cortesía habituales. Diferenciación de estilos formal e informal en la comunicación comercial oral y escrita. Tratamiento de reclamaciones o quejas de los clientes/consumidores: situaciones habituales en las reclamaciones y quejas de clientes. Simulación de situaciones de atención al cliente y resolución de reclamaciones con fluidez y naturalidad.

2. Aplicación de técnicas de venta en español

Presentación de productos/servicios: características de productos/servicios, medidas, cantidades, servicios añadidos, condiciones de pago y servicios postventa entre otros. Pautas y convenciones habituales para la detección de necesidades de los clientes/consumidores. Fórmulas para la expresión y comparación de condiciones de venta: instrucciones de uso, precio, descuentos y recargos entre otros. Fórmulas para el tratamiento de objeciones del cliente/consumidor. Estructuras sintácticas y usos habituales en la venta telefónica: Fórmulas habituales en el argumentario de venta. Simulación de situaciones comerciales habituales con clientes: presentación de productos/servicios, entre otros.

3. Comunicación comercial escrita en español

Estructura y terminología habitual en la documentación comercial básica: pedidos, facturas, recibos y

hojas de reclamación. Cumplimentación de documentación comercial básica en español: hojas de pedido, facturas, ofertas y reclamaciones entre otros. Redacción de correspondencia comercial: Ofertas y presentación de productos por correspondencia. Cartas de reclamación o relacionadas con devoluciones, respuesta a las reclamaciones, solicitud de prórroga y sus respuestas. Cartas relacionadas con los impagos en sus distintas fases u otros de naturaleza análoga. Estructura y fórmulas habituales en la elaboración de documentos de comunicación interna en la empresa en español.

Elaboración de informes y presentaciones comerciales en español. Estructuras sintácticas utilizadas habitualmente en el comercio electrónico para incentivar la venta. Abreviaturas y usos habituales en la comunicación escrita con diferentes soportes: Internet, fax, correo electrónico, carta u otros análogos.

4. Terminología específica del ámbito termal.

Módulo transversal

- Hábitos de vida saludable.
- Conceptos básicos sobre técnicas termales.

Criterios para la homologación

- Se podrá solicitar homologación o certificado de la EOI o el centro de lenguas de la Universidad de Vigo.

Requerimientos de espacios mínimos

- Aula de idioma de 60 m²

Perfil del profesorado

- Licenciado en Filología Española con habilitación docente.

Destinatarios

- Recepcionistas de área termal.
- Técnicos termales.

CURSO INTENSIVO DE IDIOMAS ESPECÍFICO PARA TÉCNICOS TERMALES

Alemán profesional para actividades en centros termales (nivel 2)

COMPETENCIA GENERAL

Realizar la atención al cliente en su propia lengua por parte del técnico termal de forma que le permita dar la información básica al cliente de las técnicas ofertadas por el centro, realizar la reserva y aplicar la técnica termal a través de instrucciones básicas en el propio idioma del cliente.

Nivel 2.

Idioma: Español (intermedio)

Número de horas

Presenciales	On- line	Tutoría	Total
70	16	4	90

Objetivos

- Desarrollar habilidades comunicativas básicas para poder formular y comprender preguntas relacionadas con los tratamientos termales.

Contenidos específicos

1. Atención al cliente/consumidor

Terminología específica en las relaciones comerciales con clientes. Usos y estructuras habituales en la atención al cliente/consumidor: saludos, presentaciones y fórmulas de cortesía habituales. Diferenciación de estilos formal e informal en la comunicación comercial oral y escrita. Tratamiento de reclamaciones o quejas de los clientes/consumidores: situaciones habituales en las reclamaciones y quejas de clientes. Simulación de situaciones de atención al cliente y resolución de reclamaciones con fluidez y naturalidad.

2. Aplicación de técnicas de venta en alemán

Presentación de productos/servicios: características de productos/servicios, medidas, cantidades, servicios añadidos, condiciones de pago y servicios postventa entre otros. Pautas y convenciones habituales para la detección de necesidades de los clientes/consumidores. Fórmulas para la expresión y comparación de condiciones de venta: instrucciones de uso, precio, descuentos y recargos entre otros. Fórmulas para el tratamiento de objeciones del cliente/consumidor. Estructuras sintácticas y usos habituales en la venta telefónica: Fórmulas habituales en el argumentario de venta. Simulación de situaciones comerciales habituales con clientes: presentación de productos/servicios, entre otros.

3. Comunicación comercial escrita en alemán

Estructura y terminología habitual en la documentación comercial básica: pedidos, facturas, recibos y

hojas de reclamación. Complimentación de documentación comercial básica en alemán: hojas de pedido, facturas, ofertas y reclamaciones entre otros. Redacción de correspondencia comercial: Ofertas y presentación de productos por correspondencia. Cartas de reclamación o relacionadas con devoluciones, respuesta a las reclamaciones, solicitud de prórroga y sus respuestas. Cartas relacionadas con los impagos en sus distintas fases u otros de naturaleza análoga. Estructura y fórmulas habituales en la elaboración de documentos de comunicación interna en la empresa en alemán.

Elaboración de informes y presentaciones comerciales en alemán. Estructuras sintácticas utilizadas habitualmente en el comercio electrónico para incentivar la venta. Abreviaturas y usos habituales en la comunicación escrita con diferentes soportes: Internet, fax, correo electrónico, carta u otros análogos.

4. Terminología específica del ámbito termal.

Módulo transversal

- Hábitos de vida saludable.
- Conceptos básicos sobre técnicas termales.

Criterios para la homologación

- Se podrá solicitar homologación o certificado de la EOI o el centro de lenguas de la Universidad de Vigo.

Requerimientos de espacios mínimos

- Aula de idioma de 60 m²

Perfil del profesorado

- Licenciado en Filología Alemana con habilitación docente.

Destinatarios

- Recepcionistas de hotel termal.
- Responsables de comunicación de hotel termal.

CURSO INTENSIVO DE IDIOMAS ESPECÍFICO PARA RECEPCIONISTAS DE HOTEL TERMAL
Inglés profesional para actividades en centros termales (nivel 2)

COMPETENCIA GENERAL

Realizar la atención al cliente en su propia lengua por parte del técnico termal de forma que le permita dar la información básica al cliente de las técnicas ofertadas por el centro, realizar la reserva y aplicar la técnica termal a través de instrucciones básicas en el propio idioma del cliente.

Nivel 2.

Idioma: Inglés (intermedio)

Número de horas

Presenciales	On- line	Tutoría	Total
70	16	4	90

Objetivos

- Desarrollar habilidades comunicativas básicas para poder formular y comprender preguntas relacionadas con los tratamientos termales.

Contenidos específicos

1. Atención al cliente/consumidor

Terminología específica en las relaciones comerciales con clientes. Usos y estructuras habituales en la atención al cliente/consumidor: saludos, presentaciones y fórmulas de cortesía habituales. Diferenciación de estilos formal e informal en la comunicación comercial oral y escrita. Tratamiento de reclamaciones o quejas de los clientes/consumidores: situaciones habituales en las reclamaciones y quejas de clientes. Simulación de situaciones de atención al cliente y resolución de reclamaciones con fluidez y naturalidad.

2. Aplicación de técnicas de venta en inglés.

Presentación de productos/servicios: características de productos/servicios, medidas, cantidades, servicios añadidos, condiciones de pago y servicios postventa entre otros. Pautas y convenciones habituales para la detección de necesidades de los clientes/consumidores. Fórmulas para la expresión y comparación de condiciones de venta: instrucciones de uso, precio, descuentos y recargos entre otros. Fórmulas para el tratamiento de objeciones del cliente/consumidor. Estructuras sintácticas y usos habituales en la venta telefónica: Fórmulas habituales en el argumentario de venta. Simulación de situaciones comerciales habituales con clientes: presentación de productos/servicios, entre otros.

3. Comunicación comercial escrita en inglés

Estructura y terminología habitual en la documentación comercial básica: pedidos, facturas, recibos y hojas de reclamación. Cumplimentación de documentación comercial básica en inglés: hojas de pedido, facturas, ofertas y reclamaciones entre otros. Redacción de correspondencia comercial: Ofertas y presentación de productos por correspondencia. Cartas de reclamación o relacionadas con devoluciones, respuesta a las reclamaciones, solicitud de prórroga y sus respuestas. Cartas relacionadas con los impagos en sus distintas fases u otros de naturaleza análoga. Estructura y fórmulas habituales en la elaboración de documentos de comunicación interna en la empresa en inglés.

Elaboración de informes y presentaciones comerciales en inglés. Estructuras sintácticas utilizadas habitualmente en el comercio electrónico para incentivar la venta. Abreviaturas y usos habituales en la comunicación escrita con diferentes soportes: Internet, fax, correo electrónico, carta u otros análogos.

4. Terminología específica del ámbito termal.

Módulo transversal

- Hábitos de vida saludable.
- Conceptos básicos sobre técnicas termales.

Criterios para la homologación

Se corresponde con las siguientes unidades de competencia

- UC1002_2: Comunicarse en inglés con un nivel de usuario independiente, en actividades comerciales de las Cualificaciones profesionales “Actividades de venta” y “Gestión de marketing y comunicación”
- Se podrá solicitar homologación o certificado de la EOI o el centro de lenguas de la Universidad de Vigo.

Requerimientos de espacios mínimos

- Aula de idioma de 60 m²

Perfil del profesorado

- Licenciado en Filología Inglesa con habilitación docente.

Destinatarios

- Recepcionistas de hotel termal.
- Responsables de comunicación de hotel termal.

CURSO INTENSIVO DE IDIOMAS ESPECÍFICO PARA RECEPCIONISTAS DE HOTEL TERMAL
Inglés profesional para actividades comerciales en centros termales (nivel 3)

COMPETENCIA GENERAL

Realizar la atención al cliente en su propia lengua por parte del técnico termal de forma que le permita dar la información básica al cliente de las técnicas ofertadas por el centro, realizar la reserva y aplicar la técnica termal a través de instrucciones básicas en el propio idioma del cliente.

Nivel 3.

Idioma: Inglés (avanzado)

Número de horas

Presenciales	On- line	Tutoría	Total
70	16	4	90

Objetivos

- Desarrollar habilidades comunicativas básicas para poder formular y comprender preguntas relacionadas con el ámbito de la hotelería termal, realizar conversaciones telefónicas y a través de medios informáticos.

Contenidos específicos

1. Atención al cliente/consumidor

Terminología específica en las relaciones comerciales con clientes. Usos y estructuras habituales en la atención al cliente/consumidor: saludos, presentaciones y fórmulas de cortesía habituales. Diferenciación de estilos formal e informal en la comunicación comercial oral y escrita. Tratamiento de reclamaciones o quejas de los clientes/consumidores: situaciones habituales en las reclamaciones y quejas de clientes. Simulación de situaciones de atención al cliente y resolución de reclamaciones con fluidez y naturalidad.

2. Aplicación de técnicas de venta en inglés.

Presentación de productos/servicios: características de productos/servicios, medidas, cantidades, servicios añadidos, condiciones de pago y servicios postventa entre otros. Pautas y convenciones habituales para la detección de necesidades de los clientes/consumidores. Fórmulas para la expresión y comparación de condiciones de venta: instrucciones de uso, precio, descuentos y recargos entre otros. Fórmulas para el tratamiento de objeciones del cliente/consumidor. Estructuras sintácticas y usos habituales en la venta telefónica: Fórmulas habituales en el argumentario de venta. Simulación de situaciones comerciales habituales con clientes: presentación de productos/servicios, entre otros.

3. Comunicación comercial escrita en inglés

Estructura y terminología habitual en la documentación comercial básica: pedidos, facturas, recibos y hojas de reclamación. Complimentación de documentación comercial básica en inglés: hojas de pedido, facturas, ofertas y reclamaciones entre otros. Redacción de correspondencia comercial: Ofertas y presentación de productos por correspondencia. Cartas de reclamación o relacionadas con devoluciones, respuesta a las reclamaciones, solicitud de prórroga y sus respuestas. Cartas relacionadas con los impagos en sus distintas fases u otros de naturaleza análoga. Estructura y fórmulas habituales en la elaboración de documentos de comunicación interna en la empresa en inglés.

Elaboración de informes y presentaciones comerciales en inglés. Estructuras sintácticas utilizadas habitualmente en el comercio electrónico para incentivar la venta. Abreviaturas y usos habituales en la comunicación escrita con diferentes soportes: Internet, fax, correo electrónico, carta u otros análogos.

4. Terminología específica del ámbito termal.

Fase práctica opcional:

- Inmersión lingüística en un país de lengua inglesa.

Módulo transversal

- Hábitos de vida saludable.
- Conceptos básicos sobre técnicas termales.

Criterios para la homologación

Se corresponde con las siguientes unidades de competencia

- UC1002_2: Comunicarse en inglés con un nivel de usuario independiente, en actividades comerciales de las Cualificaciones profesionales “Actividades de venta” y “Gestión de marketing y comunicación”
- Se podrá solicitar homologación o certificado de la EOI o el centro de lenguas de la Universidad de Vigo.

Requerimientos de espacios mínimos

- Aula de idioma de 60 m²

Perfil del profesorado

- Licenciado en Filología Inglesa con habilitación docente.

Destinatarios

- Recepcionistas de hotel termal.
- Responsables de comunicación de hotel termal.

CURSO INTENSIVO DE IDIOMAS ESPECÍFICO PARA RECEPCIONISTAS DE HOTEL TERMAL
Francés profesional para actividades comerciales en centros termales (nivel 2)

COMPETENCIA GENERAL

Realizar la atención al cliente en su propia lengua por parte del técnico termal de forma que le permita dar la información básica al cliente de las técnicas ofertadas por el centro, realizar la reserva y aplicar la técnica termal a través de instrucciones básicas en el propio idioma del cliente.

Nivel 2.

Idioma: Francés (intermedio)

Número de horas

Presenciales	On- line	Tutoría	Total
70	16	4	90

Objetivos

- Desarrollar habilidades comunicativas básicas para poder formular y comprender preguntas relacionadas con el ámbito de la hotelería termal.

Contenidos específicos

1. Atención al cliente/consumidor

Terminología específica en las relaciones comerciales con clientes. Usos y estructuras habituales en la atención al cliente/consumidor: saludos, presentaciones y fórmulas de cortesía habituales. Diferenciación de estilos formal e informal en la comunicación comercial oral y escrita. Tratamiento de reclamaciones o quejas de los clientes/consumidores: situaciones habituales en las reclamaciones y quejas de clientes. Simulación de situaciones de atención al cliente y resolución de reclamaciones con fluidez y naturalidad.

2. Aplicación de técnicas de venta en francés

Presentación de productos/servicios: características de productos/servicios, medidas, cantidades, servicios añadidos, condiciones de pago y servicios postventa entre otros. Pautas y convenciones habituales para la detección de necesidades de los clientes/consumidores. Fórmulas para la expresión y comparación de condiciones de venta: instrucciones de uso, precio, descuentos y recargos entre otros. Fórmulas para el tratamiento de objeciones del cliente/consumidor. Estructuras sintácticas y usos habituales en la venta telefónica: Fórmulas habituales en el argumentario de venta. Simulación de

situaciones comerciales habituales con clientes: presentación de productos/servicios, entre otros.

3. Comunicación comercial escrita en francés

Estructura y terminología habitual en la documentación comercial básica: pedidos, facturas, recibos y hojas de reclamación. Complimentación de documentación comercial básica en francés: hojas de pedido, facturas, ofertas y reclamaciones entre otros. Redacción de correspondencia comercial: Ofertas y presentación de productos por correspondencia. Cartas de reclamación o relacionadas con devoluciones, respuesta a las reclamaciones, solicitud de prórroga y sus respuestas. Cartas relacionadas con los impagos en sus distintas fases u otros de naturaleza análoga. Estructura y fórmulas habituales en la elaboración de documentos de comunicación interna en la empresa en francés.

Elaboración de informes y presentaciones comerciales en francés. Estructuras sintácticas utilizadas habitualmente en el comercio electrónico para incentivar la venta. Abreviaturas y usos habituales en la comunicación escrita con diferentes soportes: Internet, fax, correo electrónico, carta u otros análogos.

4. Terminología específica del ámbito termal

Módulo transversal

- Hábitos de vida saludable.
- Conceptos básicos sobre técnicas termales.

Criterios para la homologación

- Se podrá solicitar homologación o certificado de la EOI o el centro de lenguas de la Universidad de Vigo.

Requerimientos de espacios mínimos

- Aula de idioma de 60 m²

Perfil del profesorado

- Licenciado en Filología Francesa con habilitación docente.

Destinatarios

- Recepcionistas de hotel termal.
- Responsables de comunicación de hotel termal.

CURSO INTENSIVO DE IDIOMAS ESPECÍFICO PARA RECEPCIONISTAS DE HOTEL TERMAL
Portugués profesional para actividades comerciales en centros termales (nivel 2)

COMPETENCIA GENERAL

Realizar la atención al cliente en su propia lengua por parte del técnico termal de forma que le permita dar la información básica al cliente de las técnicas ofertadas por el centro, realizar la reserva y aplicar la técnica termal a través de instrucciones básicas en el propio idioma del cliente.

Nivel 2.

Idioma: Portugués (intermedio)

Número de horas

Presenciales	On- line	Tutoría	Total
70	16	4	90

Objetivos

- Desarrollar habilidades comunicativas básicas para poder formular y comprender preguntas relacionadas con el ámbito de la hotelería termal.

Contenidos específicos

1. Atención al cliente/consumidor

Terminología específica en las relaciones comerciales con clientes. Usos y estructuras habituales en la atención al cliente/consumidor: saludos, presentaciones y fórmulas de cortesía habituales. Diferenciación de estilos formal e informal en la comunicación comercial oral y escrita. Tratamiento de reclamaciones o quejas de los clientes/consumidores: situaciones habituales en las reclamaciones y quejas de clientes. Simulación de situaciones de atención al cliente y resolución de reclamaciones con fluidez y naturalidad.

2. Aplicación de técnicas de venta en portugués.

Presentación de productos/servicios: características de productos/servicios, medidas, cantidades, servicios añadidos, condiciones de pago y servicios postventa entre otros. Pautas y convenciones habituales para la detección de necesidades de los clientes/consumidores. Fórmulas para la expresión y comparación de condiciones de venta: instrucciones de uso, precio, descuentos y recargos entre otros. Fórmulas para el tratamiento de objeciones del cliente/consumidor. Estructuras sintácticas y usos habituales en la venta telefónica: Fórmulas habituales en el argumentario de venta. Simulación de situaciones comerciales habituales con clientes: presentación de productos/servicios, entre otros.

3. Comunicación comercial escrita en portugués

Estructura y terminología habitual en la documentación comercial básica: pedidos, facturas, recibos y hojas de reclamación. Cumplimentación de documentación comercial básica en portugués: hojas de pedido, facturas, ofertas y reclamaciones entre otros. Redacción de correspondencia comercial: Ofertas y presentación de productos por correspondencia. Cartas de reclamación o relacionadas con devoluciones, respuesta a las reclamaciones, solicitud de prórroga y sus respuestas. Cartas relacionadas con los impagos en sus distintas fases u otros de naturaleza análoga. Estructura y fórmulas habituales en la elaboración de documentos de comunicación interna en la empresa en portugués.

Elaboración de informes y presentaciones comerciales en portugués. Estructuras sintácticas utilizadas habitualmente en el comercio electrónico para incentivar la venta. Abreviaturas y usos habituales en la comunicación escrita con diferentes soportes: Internet, fax, correo electrónico, carta u otros análogos.

4. Terminología específica del ámbito termal.

Módulo transversal

- Hábitos de vida saludable.
- Conceptos básicos sobre técnicas termales.

Criterios para la homologación

- Se podrá solicitar homologación o certificado de la EOI o el centro de lenguas de la Universidad de Vigo.

Requerimientos de espacios mínimos

- Aula de idioma de 60 m²

Perfil del profesorado

- Licenciado en Filología Portuguesa con habilitación docente.

Destinatarios

- Recepcionistas de hotel termal.
- Responsables de comunicación de hotel termal.

CURSO INTENSIVO DE IDIOMAS ESPECÍFICO PARA RECEPCIONISTAS DE HOTEL TERMAL
Español profesional para actividades comerciales en centros termales (nivel 2)

COMPETENCIA GENERAL

Realizar la atención al cliente en su propia lengua por parte del técnico termal de forma que le permita dar la información básica al cliente de las técnicas ofertadas por el centro, realizar la reserva y aplicar la técnica termal a través de instrucciones básicas en el propio idioma del cliente.

Nivel 2.

Idioma: Español (intermedio)

Número de horas

Presenciales	On- line	Tutoría	Total
70	16	4	90

Objetivos

- Desarrollar habilidades comunicativas básicas para poder formular y comprender preguntas relacionadas con el ámbito de la hotelería termal.

Contenidos específicos

1. Atención al cliente/consumidor

Terminología específica en las relaciones comerciales con clientes. Usos y estructuras habituales en la atención al cliente/consumidor: saludos, presentaciones y fórmulas de cortesía habituales. Diferenciación de estilos formal e informal en la comunicación comercial oral y escrita. Tratamiento de reclamaciones o quejas de los clientes/consumidores: situaciones habituales en las reclamaciones y quejas de clientes. Simulación de situaciones de atención al cliente y resolución de reclamaciones con fluidez y naturalidad.

2. Aplicación de técnicas de venta en español

Presentación de productos/servicios: características de productos/servicios, medidas, cantidades, servicios añadidos, condiciones de pago y servicios postventa entre otros. Pautas y convenciones habituales para la detección de necesidades de los clientes/consumidores. Fórmulas para la expresión y comparación de condiciones de venta: instrucciones de uso, precio, descuentos y recargos entre otros. Fórmulas para el tratamiento de objeciones del cliente/consumidor. Estructuras sintácticas y usos habituales en la venta telefónica: Fórmulas habituales en el argumentario de venta. Simulación de situaciones comerciales habituales con clientes: presentación de productos/servicios, entre otros.

3. Comunicación comercial escrita en español

Estructura y terminología habitual en la documentación comercial básica: pedidos, facturas, recibos y hojas de reclamación. Cumplimentación de documentación comercial básica en español: hojas de pedido, facturas, ofertas y reclamaciones entre otros. Redacción de correspondencia comercial: Ofertas y presentación de productos por correspondencia. Cartas de reclamación o relacionadas con devoluciones, respuesta a las reclamaciones, solicitud de prórroga y sus respuestas. Cartas relacionadas con los impagos en sus distintas fases u otros de naturaleza análoga. Estructura y fórmulas habituales en la elaboración de documentos de comunicación interna en la empresa en español.

Elaboración de informes y presentaciones comerciales en español. Estructuras sintácticas utilizadas habitualmente en el comercio electrónico para incentivar la venta. Abreviaturas y usos habituales en la comunicación escrita con diferentes soportes: Internet, fax, correo electrónico, carta u otros análogos.

4. Terminología específica del ámbito termal.

Módulo transversal

- Hábitos de vida saludable.
- Conceptos básicos sobre técnicas termales.

Criterios para la homologación

- Se podrá solicitar homologación o certificado de la EOI o el centro de lenguas de la Universidad de Vigo.

Requerimientos de espacios mínimos

- Aula de idioma de 60 m²

Perfil del profesorado

- Licenciado en Filología Española con habilitación docente.

Destinatarios

- Recepcionistas de hotel termal.
- Responsables de comunicación de hotel termal.

CURSO INTENSIVO DE IDIOMAS ESPECÍFICO PARA RECEPCIONISTAS DE HOTEL TERMAL

Alemán profesional para actividades comerciales en centros termales (nivel 2)

COMPETENCIA GENERAL

Realizar la atención al cliente en su propia lengua por parte del técnico termal de forma que le permita dar la información básica al cliente de las técnicas ofertadas por el centro, realizar la reserva y aplicar la técnica termal a través de instrucciones básicas en el propio idioma del cliente.

Nivel 2.

Idioma: Alemán (intermedio)

Número de horas

Presenciales	On- line	Tutoría	Total
70	16	4	90

Objetivos

- Desarrollar habilidades comunicativas básicas para poder formular y comprender preguntas relacionadas con el ámbito de la hotelería termal.

Contenidos específicos

1. Atención al cliente/consumidor

Terminología específica en las relaciones comerciales con clientes. Usos y estructuras habituales en la atención al cliente/consumidor: saludos, presentaciones y fórmulas de cortesía habituales. Diferenciación de estilos formal e informal en la comunicación comercial oral y escrita. Tratamiento de reclamaciones o quejas de los clientes/consumidores: situaciones habituales en las reclamaciones y quejas de clientes. Simulación de situaciones de atención al cliente y resolución de reclamaciones con fluidez y naturalidad.

2. Aplicación de técnicas de venta en alemán

Presentación de productos/servicios: características de productos/servicios, medidas, cantidades, servicios añadidos, condiciones de pago y servicios postventa entre otros. Pautas y convenciones habituales para la detección de necesidades de los clientes/consumidores. Fórmulas para la expresión y comparación de condiciones de venta: instrucciones de uso, precio, descuentos y recargos entre otros. Fórmulas para el tratamiento de objeciones del cliente/consumidor. Estructuras sintácticas y usos habituales en la venta telefónica: Fórmulas habituales en el argumentario de venta. Simulación de situaciones comerciales habituales con clientes: presentación de productos/servicios, entre otros.

3. Comunicación comercial escrita en alemán

Estructura y terminología habitual en la documentación comercial básica: pedidos, facturas, recibos y

hojas de reclamación. Complimentación de documentación comercial básica en alemán: hojas de pedido, facturas, ofertas y reclamaciones entre otros. Redacción de correspondencia comercial: Ofertas y presentación de productos por correspondencia. Cartas de reclamación o relacionadas con devoluciones, respuesta a las reclamaciones, solicitud de prórroga y sus respuestas. Cartas relacionadas con los impagos en sus distintas fases u otros de naturaleza análoga. Estructura y fórmulas habituales en la elaboración de documentos de comunicación interna en la empresa en alemán.

Elaboración de informes y presentaciones comerciales en alemán. Estructuras sintácticas utilizadas habitualmente en el comercio electrónico para incentivar la venta. Abreviaturas y usos habituales en la comunicación escrita con diferentes soportes: Internet, fax, correo electrónico, carta u otros análogos.

4. Terminología específica del ámbito termal.

Módulo transversal

- Hábitos de vida saludable.
- Conceptos básicos sobre técnicas termales.

Criterios para la homologación

- Se podrá solicitar homologación o certificado de la EOI o el centro de lenguas de la Universidad de Vigo.

Requerimientos de espacios mínimos

- Aula de idioma de 60 m²

Perfil del profesorado

- Licenciado en Filología Alemana con habilitación docente.

Destinatarios

- Recepcionistas de hotel termal.
- Responsables de comunicación de hotel termal.

CURSOS ANIMACIÓN	MÓDULO	HORAS
Animación físico-deportiva y recreativa	Organizar y desarrollar actividades culturales con fines de animación turística y recreativa	60
Curso de especialización en actividades de animación sociocultural adaptadas a tercera edad	Especialización en actividades de animación sociocultural adaptadas a tercera edad	60
Curso de especialización en actividades de animación sociocultural en centros de bienestar	Especialización en actividades de animación sociocultural en centros de bienestar	60

CERTIFICACIÓN CUALIFICACIÓN PROFESIONAL: ANIMACIÓN FÍSICO- DEPORTIVA Y RECREATIVA

MÓDULO: Organizar y desarrollar actividades culturales con fines de animación turística y recreativa

COMPETENCIA GENERAL

Elaborar, gestionar y promocionar proyectos de animación físico- deportivos y recreativos y organizar, dinamizar y dirigir los eventos y actividades que lo constituyen, dirigidos a todo tipo de usuarios, adaptándolos a las características del medio y a las características y expectativas de los participantes, garantizando la seguridad en todo momento y consiguiendo la plena satisfacción de los usuarios, en los límites de coste previstos.

Nivel 3

Número de horas

Presenciales	On- line	Tutoría	Total
46	10	4	60

Objetivos

- Programar actividades de animación cultural, en contextos de animación turística, asegurando la adecuación al colectivo al que van dirigidas y a las características y condiciones del ámbito en el que se van a desarrollar
- Organizar los recursos y medios necesarios para el adecuado desarrollo de la actividad cultural y cumplimiento de los objetivos programados.
- Dirigir actividades de animación cultural, aplicando técnicas de dinamización de grupos en contextos turísticos y recreativos, de manera que resulten atractivas para todos los participantes.
- Evaluar los resultados de las actividades para conocer el nivel de satisfacción de los participantes y el grado de cumplimiento de los objetivos previstos.

Contenidos específicos

MF1095_3: Talleres y actividades culturales con fines de animación turística y recreativa (60 h)

1. Recursos culturales en el ámbito de la animación turística y recreativa

- Identificación y aplicación Fuentes de información para la selección y análisis de los recursos culturales del entorno.

- Técnicas artesanas.
- Gastronomía local.
- Folclore local y regional.
- Dramatizaciones y representaciones escénicas.
- Recursos del patrimonio histórico- artístico.
- Otros recursos culturales.

2. Planificación y ejecución de talleres y actividades culturales en el marco de establecimientos de actividades turísticas y recreativas.

- Análisis de los intereses y necesidades culturales de los distintos colectivos de clientes en establecimientos de actividades turísticas y recreativas.
- Metodología para la planificación de actividades.
- Aplicación de técnicas de promoción y comunicación.
- Realización de diferentes talleres y actividades culturales ejecutables en el marco de un alojamiento turístico.
- Utilización de medios y recursos materiales.

3. Evaluación de procesos y resultados de actividades culturales en contextos turísticos y recreativos

- Técnicas de diseño de instrumentos específicos de evaluación de actividades culturales.
- Aplicación de instrumentos y materiales específicos de evaluación de actividades culturales.
- Detección de necesidades de mejora derivadas de la evaluación de actividades culturales.
- Formalización de informes de evaluación.

Módulo transversal

- Hábitos de vida saludable.
- Conceptos básicos sobre técnicas termales.

Criterios para la homologación

Se corresponde con la unidad de competencia del certificado de profesionalidad ANIMACIÓN FÍSICO-DEPORTIVA Y RECREATIVA. UC1095_3 Organizar y desarrollar actividades culturales con fines de animación turística y recreativa

Requerimientos de espacios mínimos

- Aula polivalente de un mínimo de 2 m² por alumno o alumna.
- Aula taller de animación de 120 m²

Perfil del profesorado

Dominio de los conocimientos y las técnicas relacionados con la organización y desarrollo de actividades culturales con fines de animación turística y recreativa, que se acreditará mediante las dos formas siguientes:

- Formación académica de Técnico Superior o de otras de superior nivel relacionadas con este campo profesional.
- Experiencia profesional de un mínimo de 3 años en el campo de las competencias relacionadas con este módulo formativo.

Destinatarios

- Personas desempleadas.

Condiciones de acceso del alumnado:

Se debe demostrar o acreditar un nivel de competencia en los ámbitos señalados a continuación que asegure la formación mínima necesaria para cursar el módulo con aprovechamiento:

- Comunicación en lengua castellana.
- Competencias en actividades físicas y deportivas
- Competencia en actividades culturales

**CURSO DE ESPECIALIZACIÓN EN ACTIVIDADES DE ANIMACIÓN SOCIOCULTURAL
ADAPTADAS A TERCERA EDAD**

COMPETENCIA GENERAL

Elaborar, gestionar, promocionar y evaluar proyectos de animación con actividades físico- deportivas y recreativas así como organizar, dinamizar y dirigir los eventos, competiciones recreativas y actividades que lo constituyen, dirigidos a personas DE TERCERA EDAD, adaptándolos a sus características y expectativas, garantizando su integridad física, satisfacción y conservación del medio ambiente, en los límites de coste previstos

Nivel 3

Número de horas

Presenciales	On- line	Tutoría	Total
46	10	4	60

Objetivos

1.- Realizar el análisis prospectivo y diagnóstico del contexto de intervención para desarrollar y ajustar el proyecto de animación físico- deportivo y recreativo, previa recopilación y tratamiento de la información relevante

2.- Determinar el perfil deportivo. la competencia motriz y autonomía personal de los usuarios de tercera edad,

para adaptar los recursos de intervención y concretar las actividades, adaptándolas a sus necesidades, expectativas, tipología y los medios disponibles, a partir de los datos e información obtenidos y siguiendo los procedimientos establecidos dentro de un equipo interdisciplinar.

3.- Elaborar el proyecto de animación físico- deportivo y recreativo, para presentarlo al cliente o institución demandante del mismo, conforme al modelo de proyecto establecido por los mismos y servicios requeridos

4.- Gestionar los recursos humanos y materiales y coordinar las acciones de desarrollo del proyecto así como la promoción y difusión del mismo conforme a los objetivos y al presupuesto establecido, para proporcionar el soporte logístico que asegure su viabilidad en los parámetros definidos

5.- Gestionar la disponibilidad y operatividad de los espacios abiertos, cerrados y entorno natural, medios y materiales, de acuerdo a criterios de accesibilidad física, accesibilidad cognitiva, eficacia,

autonomía y seguridad para garantizar la práctica deportiva y recreativa de los usuarios de tercera edad en la actividad, siguiendo los procedimientos establecidos.

6.- Concretar las actividades, los juegos y los deportes con y sin adaptaciones y específicos, a partir de la programación general de referencia, vinculándolos a las características, intereses, necesidades de apoyo y patologías concretas de los usuarios, teniendo en cuenta las medidas de prevención de riesgos, para garantizar el desarrollo de la sesión en condiciones de seguridad y siguiendo los procedimientos establecidos dentro de un equipo interdisciplinar.

7.- Dirigir y dinamizar actividades, juegos y deportes con y sin adaptaciones y específicos, de acuerdo a la

programación general de referencia, en función de las características y necesidades de los usuarios, para garantizar el desarrollo de las sesiones y teniendo en cuenta las medidas de prevención de riesgos, siguiendo los procedimientos establecidos.

8.- Realizar operaciones de colaboración en la organización y desarrollo de competiciones recreativas y eventos físico- deportivos y recreativos y acompañar a los usuarios de tercera edad antes, durante y después de los mismos, atendiendo a sus necesidades y características, para garantizar su participación en condiciones de autonomía y seguridad, siguiendo los procedimientos establecidos dentro de un equipo interdisciplinar.

9.- Evaluar las actividades, los juegos y los deportes adaptados y específicos y realizar el seguimiento de los usuarios, aplicando las técnicas e instrumentos programados, proponiendo los cambios que mejoren la idoneidad de las actividades y la satisfacción del usuario y teniendo en cuenta las medidas de prevención de riesgos, siguiendo los procedimientos establecidos dentro de un equipo interdisciplinar, para su análisis y mejora en la aplicación de modelos similares en proyectos futuros

Contenidos específicos

1. Características de las capacidades físicas y psíquicas de las personas mayores

- Patologías frecuentes en la tercera edad.
- Calidad de vida, apoyo y autodeterminación de las personas mayores.
- Técnicas de acompañamiento en los que utilizan sillas de ruedas, órtesis, prótesis y ostomías.
- Medios y medidas de seguridad: protocolo de actuación para la prevención y control de posibles contingencias (ostomías, prótesis y órtesis, crisis convulsivas, rigidez muscular, agitación, ansiedad, espasmos incontrolados, sobrepeso, hiperventilación, palpitaciones, problemas de vascularización, entre otros).

2. Bases del acondicionamiento físico, entrenamiento deportivo en las actividades físico- deportivas y recreativas para personas mayores

- Perfil deportivo de las personas mayores.

- Efectos de la actividad física sobre la salud.
- Teoría del entrenamiento deportivo aplicado a personas mayores.
- Contraindicaciones totales o parciales en la práctica de actividades físico- deportivas.
- Capacidades condicionales y coordinativas demandadas en las actividades, juegos y deportes adaptados y específicos.

3. Gestión de recursos e instalaciones en eventos, actividades físicodeportivas y recreativas, adaptadas y específicas para personas mayores

- Recursos humanos: técnicos, guías, árbitros, auxiliares, voluntarios.
- Recursos materiales. Las ayudas técnicas y tecnológicas para la práctica deportiva y recreativa. Manejo y adaptación de ayudas técnicas.
- El transporte de materiales y personas con discapacidad física: características del medio de transporte.
- Adaptaciones en medios, materiales y equipamientos. Accesibilidad. Permisos, licencias y seguros.
- Normativa sobre prevención de riesgos, instalaciones, materiales y espacios naturales.
- Normativa sobre tratamiento y confidencialidad de datos personales.

4. Accesibilidad universal y autonomía personal

- Limitación de autonomía personal originada por barreras físicas.
- Accesibilidad integral: instalaciones, espacios abiertos y cerrados, servicios, equipamientos.
- Diseño para todos y supresión de barreras en el ámbito de la movilidad, la percepción y la comunicación.
- Las ayudas técnicas: preventivas, facilitadoras, compensadoras.
- Normativa.

5. Selección de sistemas de comunicación: alternativos y aumentativos

- Sistema gráficos codificados (pictográficos, ideográficos, arbitrarios y combinados).
- Tableros de comunicación. Comunicadores con y sin voz (digitalizada o sintetizada).
- Estrategias y recursos de intervención comunicativa para usuarios con discapacidad física.
- Técnicas de comunicación: individuales y grupales (verbal, no verbal, gestual). Factores que ayudan, dificultan o inhiben la comunicación.

6. Técnicas de dirección y dinamización de actividades físico- deportivas y recreativas, juegos y deportes

adaptados y específicos para personas mayores

- Dirección de las actividades físicas, juegos y deportes para personas mayores: explicación, demostración, organización de participantes, espacios cerrados, abiertos y entorno natural y material.

- Los recursos organizativos como base de la realización de las sesiones.
- Criterios para la adaptación progresiva: adaptación de la información para transmitir las acciones a realizar; adaptación de la instalación, espacios abiertos o cerrados y entorno natural, donde se desarrolla la actividad; adaptación del material para la actividad; adaptación de las normas.
- Estrategias para igualar la diferencia y para compensar las diferentes discapacidades de las personas de avanzada edad.
- Planificación y gestión del tiempo y el esfuerzo.
- Distribución, organización y control del grupo en función de la actividad y de las características y necesidades de los usuarios. Elaboración de pruebas de nivel.
- Síntomas de fatiga. Intervención en la realización de la actividad: refuerzos, conocimiento de resultados, solución de incidencias, ajustes en la dirección de la actividad.
- La metodología propia de la animación.
- Medios y medidas de seguridad y prevención de riesgos: protocolos de prevención para el control de contingencias.
- Criterios para la clasificación funcional en los deportes adaptados y específicos.
- Los deportes adaptados.

7. Técnicas y procedimientos de evaluación de las actividades físico- deportivas y recreativas para personas mayores

- Técnicas e instrumentos de observación, análisis y valoración de la dirección de actividades: diseño y aplicación de instrumentos específicos de evaluación, formalización de informes; registros y escalas.
- Métodos de evaluación. Elaboración de informes: finalidad, estructura, presentación, plazos. Técnicas de archivo y almacenaje de informes.
- Interpretación de resultados y elaboración de informes.
- Control, seguimiento y conservación de los informes y documentos.
- Normativa.

Módulo transversal

- Hábitos de vida saludable.
- Conceptos básicos sobre técnicas termales.

Criterios para la homologación

Este es un curso propio específico que no se corresponde con ninguna unidad de competencia, en caso de valorarse posteriormente la conveniencia de homologarlo podrían ampliarse horas y homologarse con la unidad de competencia UC1661_3 "Concretar, dirigir y dinamizar actividades, juegos y deportes adaptados y específicos y colaborar en competiciones recreativas y eventos físico - deportivos y

recreativos para usuarios con discapacidad física” de nivel 3 de la Cualificación profesional “Animación físico-deportiva y recreativa para personas con discapacidad”

Requerimientos de espacios mínimos

- Aula taller de 60 m²
- Espacios descubiertos o de aire libre. (Espacio singular no necesariamente ubicado en el centro de formación)
- Instalación polideportiva. (Espacio singular no necesariamente ubicado en el centro de formación)

Perfil del profesorado

Dominio de los conocimientos y las técnicas relacionados con la concreción, dirección y dinamización de actividades, juegos y deportes adaptados y específicos para personas mayores, que se acreditará mediante una de las formas siguientes:

- Formación académica de Diplomado/a, titulación de grado equivalente o de otras de superior nivel relacionadas con este campo profesional.
- Experiencia profesional de un mínimo de 3 años en el campo de las competencias relacionadas con este módulo formativo.

Destinatarios

- Personas desempleadas.

Condiciones de acceso del alumnado:

Se debe demostrar o acreditar un nivel de competencia en los ámbitos señalados a continuación que asegure la formación mínima necesaria para cursar el módulo con aprovechamiento:

- Comunicación en lengua castellana.
- Competencias en actividades físicas y deportivas
- Competencia en actividades con personas mayores

**CURSO DE ESPECIALIZACIÓN EN ACTIVIDADES DE ANIMACIÓN SOCIOCULTURAL
EN CENTROS DE BIENESTAR**

COMPETENCIA GENERAL

Elaborar, gestionar y promocionar proyectos de animación físico- deportivos y recreativos y organizar, dinamizar y dirigir los eventos y actividades que lo constituyen, dirigidos a usuarios de centros de bienestar, adaptándolos a las características del medio y a las características y expectativas de los participantes, garantizando la seguridad en todo momento y consiguiendo la plena satisfacción de los usuarios, en los límites de coste previstos.

Nivel 3

Número de horas

Presenciales	On- line	Tutoría	Total
46	10	4	60

Objetivos

- Programar actividades de animación cultural, en contextos de animación turística en centros de bienestar, asegurando la adecuación al colectivo al que van dirigidas y a las características y condiciones del ámbito en el que se van a desarrollar
- Organizar los recursos y medios necesarios para el adecuado desarrollo de la actividad cultural y cumplimiento de los objetivos programados.
- Dirigir actividades de animación cultural, aplicando técnicas de dinamización de grupos en contextos turísticos y recreativos de bienestar, de manera que resulten atractivas para todos los participantes.
- Evaluar los resultados de las actividades para conocer el nivel de satisfacción de los participantes y el grado de cumplimiento de los objetivos previstos.

Contenidos específicos

Talleres y actividades culturales con fines de animación turística y recreativa en centros de bienestar (60 h)

1. Recursos culturales en el ámbito de la animación turística y recreativa en centros de bienestar

- Identificación y aplicación Fuentes de información para la selección y análisis de los recursos culturales del entorno.
- Técnicas artesanas.

- Gastronomía local.
- Folclore local y regional.
- Dramatizaciones y representaciones escénicas.
- Recursos del patrimonio histórico- artístico.
- Otros recursos culturales.

2. Planificación y ejecución de talleres y actividades culturales en el marco de establecimientos de centros de bienestar.

- Análisis de los intereses y necesidades culturales de los distintos colectivos de clientes en establecimientos de centros de bienestar.
- Metodología para la planificación de actividades específicas en centros de bienestar
- Aplicación de técnicas de promoción y comunicación.
- Realización de diferentes talleres y actividades culturales ejecutables en el marco de un alojamiento turístico termal
- Utilización de medios y recursos materiales
- Hábitos de vida saludables
- Conceptos básicos sobre técnicas termales, aguas mineromedicinales y agua de mar, indicaciones y contraindicaciones
- conceptos básicos de la hidrocinesia y actividades en el agua

3. Evaluación de procesos y resultados de actividades culturales en contextos de centros de bienestar

- Técnicas de diseño de instrumentos específicos de evaluación de actividades culturales.
- Aplicación de instrumentos y materiales específicos de evaluación de actividades culturales.
- Detección de necesidades de mejora derivadas de la evaluación de actividades culturales.
- Formalización de informes de evaluación.

Módulo transversal

- Hábitos de vida saludable.
- Conceptos básicos sobre técnicas termales.
- Actividades en el agua

Criterios para la homologación

Se corresponde con la unidad de competencia del certificado de profesionalidad ANIMACIÓN FÍSICO-DEPORTIVA Y RECREATIVA. UC1095_3 Organizar y desarrollar actividades culturales con fines de animación turística y recreativa, pero con una orientación y especificidad claras a centros de bienestar

Requerimientos de espacios mínimos

- Aula polivalente de un mínimo de 2 m² por alumno o alumna.
- Aula taller de animación de 120 m²

Perfil del profesorado

Dominio de los conocimientos y las técnicas relacionados con la organización y desarrollo de actividades culturales con fines de animación turística y recreativa, que se acreditará mediante las dos formas siguientes:

- Formación académica de Técnico Superior o de otras de superior nivel relacionadas con este campo profesional.
- Experiencia profesional de un mínimo de 3 años en el campo de las competencias relacionadas con este módulo formativo.

Destinatarios

- Personas desempleadas.

Condiciones de acceso del alumnado:

Se debe demostrar o acreditar un nivel de competencia en los ámbitos señalados a continuación que asegure la formación mínima necesaria para cursar el módulo con aprovechamiento:

- Comunicación en lengua castellana.
- Competencias en actividades físicas y deportivas
- Competencia en actividades culturales y termales

CURSOS MANTENIMIENTO INSTALACIONES	MÓDULO	HORAS
Técnicas de instalaciones	Gestión de mantenimiento de las instalaciones termales	30
Técnicas de instalaciones	Gestión del uso eficiente del agua en las instalaciones termales	30

TÉCNICAS DE INSTALACIONES

Gestión de mantenimiento de las instalaciones termales

COMPETENCIA GENERAL

Gestionar el uso eficiente de la energía, evaluando la eficiencia de las instalaciones de energía y agua en instalaciones termales, promocionando el uso eficiente de la energía y realizando propuestas de mejora dentro del plan de mantenimiento de la empresa.

Número de horas

Presenciales	On- line	Tutoría	Total
16	10	4	30

Objetivos

- Dar a conocer la importancia de la gestión del mantenimiento.
- Proponer e implementar medidas para el mantenimiento preventivo y correctivo en las instalaciones termales
- Diseñar un Plan General de mantenimiento propio de su empresa

Contenidos específicos

1. Instalaciones energéticas de edificios

- Instalaciones de producción de calor, elementos, características técnicas y funcionamiento.
- Instalaciones de producción de frío, elementos, características técnicas y funcionamiento.
- Instalaciones de propulsión de fluidos, elementos, características técnicas y funcionamiento.
- Instalaciones de alumbrado, elementos, características técnicas y funcionamiento.
- Sistemas de control de instalaciones de producción de calor y de frío y de instalaciones de alumbrado. Telegestión.

2. Eficiencia energética de instalaciones térmicas

- Diseño eficiente de instalaciones térmicas.
- Contribución solar en la obtención de agua caliente sanitaria y climatización de piscinas.
- Rendimiento y eficiencia energética de generadores de calor y frío, equipos de propulsión de fluidos portadores, unidades terminales y equipos de recuperación de energía.

3. Informes de mejora de eficiencia energética

- Técnicas de comunicación escrita.

<ul style="list-style-type: none"> - Informes técnicos. Tipos de informes. - Memorias justificativas. - Mediciones y valoraciones. Presupuestos. - Técnicas de redacción y presentación. - Aplicaciones ofimáticas para elaboración de informes.
<p>Módulo transversal</p> <ul style="list-style-type: none"> - Conceptos básicos sobre técnicas termales.
<p>Criterios para la homologación</p> <p>Este es un curso propio específico que no se corresponde con ninguna unidad de competencia, en caso de valorarse posteriormente la conveniencia de homologarlo podrían ampliarse horas y homologarse con la unidad de competencia UC1197_3: Promover el uso eficiente de la energía.</p>
<p>Requerimientos de espacios mínimos</p> <p>Aula técnica de 60 m². Taller de instalaciones térmicas de 180 m² (posibilidad de visitar un centro termal)</p>
<p>Perfil del profesorado</p> <p>Dominio de los conocimientos y las técnicas relacionados con el mantenimiento de instalaciones de climatización y ventilación-extracción, que se acreditará mediante las dos formas siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Formación académica de Técnico Superior y otras de superior nivel relacionadas con este campo profesional. - Experiencia profesional de un mínimo de 3 años en el campo de las competencias relacionadas con este módulo formativo.
<p>Destinatarios</p> <ul style="list-style-type: none"> - Personal de mantenimiento de los establecimientos termales. <p>Condiciones de acceso del alumnado:</p> <p>Sedebedemostraroacreditarque es un trabajador en activo de un establecimiento termaly presentar una memoria de la situación actual de las instalaciones de su establecimiento.</p>

TÉCNICAS DE INSTALACIONES

Gestión del uso eficiente del agua en las instalaciones termales

COMPETENCIA GENERAL

Colaborar en la gestión del ciclo integral del agua promoviendo su uso eficiente, y desarrollar el proyecto de las instalaciones termales autónomas de captación, potabilización, suministro, saneamiento y depuración de agua, controlando su montaje y mantenimiento, para conseguir los mejores rendimientos del sistema, incluyendo su eficiencia energética y su aprovechamiento mediante técnicas de reutilización, aplicando los criterios de calidad, cumpliendo los planes de prevención de riesgos laborales y medioambientales de la empresa y la normativa vigente.

Número de horas

Presenciales	On- line	Tutoría	Total
16	10	4	30

Objetivos

El objetivo es dar a conocer al alumno las distintas instalaciones de agua que pueden existir en un edificio hotelero - termal, prestando especial atención al mantenimiento de este tipo de instalaciones, así como a los consumos, la salubridad y los sistemas de ahorro de agua.

Contenidos específicos

- 1. Evaluación de los parámetros indicadores del consumo de agua de los aparatos receptores y determinar la efectividad de los sistemas de control**
 - Identificación y localización de los elementos de una instalación de suministro de agua se realiza directamente o a partir de la documentación técnica correspondiente.
 - Estudio de las características, efectividad y adaptación de los sistemas de control para el consumo eficiente de agua en hoteles termales se evalúan, a partir de catálogos y manuales, o mediante la realización de ensayos o pruebas in situ.
- 2. Procedimiento para comprobar que las operaciones periódicas de mantenimiento de las instalaciones de agua han sido realizadas y registradas según los procedimientos reglamentarios y con el nivel requerido desde el punto de vista de la eficiencia energética.**
- 3. Propuesta de alternativas de ahorro y de uso eficiente del agua.**

Módulo transversal

- Conceptos básicos sobre técnicas termales.
- Propiedades de las aguas mineromedicinales y del agua de mar

Criterios para la homologación

Este es un curso propio específico que no se corresponde con ninguna unidad de competencia, en caso de valorarse posteriormente la conveniencia de homologarlo podrían ampliarse horas y homologarse con la unidad de competencia UC1196_3: Gestionar el uso eficiente del agua en edificación.

Requerimientos de espacios mínimos

Aula técnica de 60 m².

Taller de instalaciones térmicas de 180 m² (posibilidad de visitar un centro termal)

Perfil del profesorado

Dominio de los conocimientos y las técnicas relacionados con la organización y supervisión del montaje y mantenimiento de instalaciones de agua termales, que se acreditará mediante una de las formas siguientes:

- Formación académica de Ingeniero/a Técnico/a, titulación de grado equivalente o de otras de superior nivel relacionadas con este campo profesional.
- Experiencia profesional de un mínimo de 3 años en el campo de las competencias relacionadas con este curso.

Destinatarios

- Personal de mantenimiento de los establecimientos termales

Condiciones de acceso del alumnado:

Sedebedemostraroacreditarque es un trabajador en activo de un estblecimiento termaly presentar una memoria de la situación actual de las instalaciones de su establecimiento.

CURSOS ALOJAMIENTO	MÓDULO	HORAS
Calidad en limpieza de los hoteles termales	Calidad en limpieza de los hoteles termales	40
Limpieza de zonas específicas de establecimientos termales	Limpieza de zonas específicas de establecimientos termales	30

CALIDAD EN LIMPIEZA DE LOS HOTELES TERMALES

COMPETENCIA GENERAL

Realizar la limpieza y puesta a punto de las habitaciones del hotel, áreas comunes y cabinas de instalaciones termales, consiguiendo la calidad y aplicando las normas de seguridad e higiene establecidas en el sector termal.

Número de horas

Presenciales (hotel Termal)	On- line	Tutoría	Total
40			40

Objetivos

El objetivo es dar a conocer a los limpiadores/as del Hotel y de las áreas termales los indicadores de calidad en limpieza.

Contenidos específicos

1. Aplicación de técnicas de limpieza y puesta a punto de las cabinas y salas de tratamientos de los establecimientos termales así como la selección de los productos, utensilios y maquinaria más adecuados a esas zonas. (30 horas)

- Equipos, maquinaria, útiles y herramientas: descripción, aplicaciones, limpieza y mantenimiento de uso. Normas de seguridad en su utilización.

- Productos utilizados en la limpieza: tipos, aplicaciones y rendimientos.

- Riesgos: identificación, causas más comunes y prevención.

- Técnicas de limpieza: descripción y aplicación. Control de resultados.

- Preparación de habitaciones para bloqueos por obra y pintura.

2. Procedimiento para efectuar el aprovisionamiento interno necesario para la limpieza, preparación y disposición de habitaciones, zonas nobles y áreas comunes del hotel (10 horas)

Módulo transversal

Conceptos básicos sobre técnicas termales.

Criterios para la homologación

Este es un curso propio específico que no se corresponde con ninguna unidad de competencia.

Destinatarios

Camareras/os de pisos y limpiadores/as de hoteles termales

Condiciones de espacio

Se realizará en las propias instalaciones del Hotel Termal, siendo asimilable a las siguientes aulas:

Aula polivalente 30m² (15 alumnos)/ 50m² (25 alumnos)

Taller de limpieza (habitación y baño) 40m² (15- 25 alumnos)

Perfil profesorado

Dominio de los conocimientos y las técnicas relacionados con la limpieza en establecimientos de alojamiento y establecimientos termales, que se acreditará mediante las dos formas siguientes:

- Formación académica de Técnico Superior y de otras de superior nivel relacionadas con este campo profesional.
- Experiencia profesional de un mínimo de tres años en el campo de las competencias relacionadas con este curso.

LIMPIEZA DE ZONAS ESPECÍFICAS DE ESTABLECIMIENTOS TERMALES

COMPETENCIA GENERAL

Realizar la limpieza y puesta a punto de áreas comunes y cabinas de instalaciones termales, consiguiendo la calidad y aplicando las normas de seguridad e higiene establecidas en el sector termal.

Número de horas

Presenciales

(establecimiento termal)

30

Objetivos

El objetivo es dar a conocer las técnicas de limpieza de áreas termales los indicadores de calidad en limpieza.

Contenidos específicos

Aplicación de técnicas de limpieza y puesta a punto de las cabinas y salas de tratamientos de los establecimientos termales así como la selección de los productos, utensilios y maquinaria más adecuados a esas zonas.

- Equipos, maquinaria, útiles y herramientas: descripción, aplicaciones, limpieza y mantenimiento de uso. Normas de seguridad en su utilización.
- Productos utilizados en la limpieza: tipos, aplicaciones y rendimientos.
- Riesgos: identificación, causas más comunes y prevención.
- Técnicas de limpieza: descripción y aplicación. Control de resultados.
- Preparación de habitaciones para bloqueos por obra y pintura.

Módulo transversal

- Conceptos básicos sobre técnicas termales.

Criterios para la homologación

Este es un curso propio específico que no se corresponde con ninguna unidad de competencia.

Este curso deberá organizarse entre la EHTV y los ayuntamientos dónde haya establecimientos termales y formentar el empleo. Posibilidad de homologación y financiación a través de la Consellería de Trabajo.

Destinatarios

Personas que hayan recibido previamente el curso en **operaciones básicas de pisos en alojamientos HOT222_1 (código UF0039)**

Desempleados del área de influencia de un Hotel Termal

Condiciones de espacio

Se realizará en las propias instalaciones del Hotel Termal, siendo asimilable a las siguientes aulas:

Aula polivalente 30m² (15 alumnos)/ 50m² (25 alumnos)

Taller de limpieza (habitación y baño) 40m² / (15- 25 alumnos)

Perfil profesorado

Dominio de los conocimientos y las técnicas relacionados con la limpieza en establecimientos de alojamiento y establecimientos termales, que se acreditará mediante las dos formas siguientes:

- Formación académica de Técnico Superior y de otras de superior nivel relacionadas con este campo profesional.
- Experiencia profesional de un mínimo de tres años en el campo de las competencias relacionadas con este curso.

CURSOS RESTAURACIÓN	MÓDULO	HORAS
La carta de un hotel termal: recomendaciones en sala	La carta de un hotel termal: recomendaciones en sala	16

LA CARTA DE UN HOTEL TERMAL: RECOMENDACIONES EN SALA

COMPETENCIA GENERAL

Ofrecer un asesoramiento adecuado, en términos de hábitos saludables, en cafetería y sala para los desayunos, almuerzos y cenas de los clientes de un Hotel termal.

Número de horas

Presenciales	On- line	Tutoría	Total
16			16

Objetivos

Dar a conocer a los camareros de un Hotel Termal, los diferentes alimentos y bebidas que puede haber en carta y recomendarlos en función de los clientes que demanden su servicio. Ofrecer respuestas ante dudas o reclamaciones relacionadas con la alimentación en el Hotel termal de los clientes.

Contenidos específicos

Recomendaciones y asesoramiento de platos específicos de las cartas de los establecimientos termales según el perfil del cliente.

1. El cliente del balneario, talaso o spa.
2. Toma de comanda: Como tomar nota del pedido y transmitirlo a los cocineros.
3. Servicio de comidas, bebidas y otros complementos en barra y mesa para clientes de Balneario.
4. Gestión de las posibles reclamaciones y sus particularidades.

Módulos transversales

- Hábitos de vida saludable.
- Conceptos básicos sobre técnicas termales.

Criterios para la homologación

Este es un curso propio específico que no se corresponde con ninguna unidad de competencia.

Posibilidad de homologación por parte de alguna escuela de hostelería como el CSHG, si se cumplen los criterios requeridos.

Destinatarios

Maître / camareros de restaurantes de establecimientos termales

Personas que hayan recibido previamente la formación en **Camareros de sala o jefes de rango**

Condiciones de espacio

Taller de hostelería 60 m²

Aula polivalente de un mínimo de 2m² por alumno

Perfil profesorado

- Dominio de los conocimientos y las técnicas relacionadas con los servicios básicos de restaurante y bar de un Hotel Balneario, y normativa de seguridad e higiene sanitaria específicas, que se acreditará mediante una de las formas siguientes:
- Formación académica mínima de Técnico Superior relacionada con este campo profesional. Experiencia profesional de un mínimo de 3 años en el campo de las competencias relacionadas con este módulo formativo.

CURSOS COCINA	MÓDULO	HORAS
Técnicas de cocción saludable	Técnicas de cocción saludable	16
Gastronomía y bienestar	Gastronomía y bienestar	16
Diseños de menús para dietas especiales	Diseños de menús para dietas especiales	16

TÉCNICAS DE COCCIÓN SALUDABLES

COMPETENCIA GENERAL

Ejecutar todas las operaciones de preparación y conservación de alimentos saludables, confeccionar ofertas gastronómicas y apoyar las actividades de servicio, consiguiendo la calidad y objetivos económicos establecidos y aplicando en todo momento las normas y prácticas de seguridad e higiene.

Número de horas

Presenciales	On- line	Tutoría	Total
16			16

Objetivos

Desarrollar los procesos de pre elaboración, preparación, presentación y conservación de toda clase de alimentos y definir una oferta gastronómica saludable, aplicando con autonomía las técnicas correspondientes, consiguiendo la calidad y objetivos económicos establecidos y respetando las normas y prácticas de seguridad e higiene en la manipulación alimentaria.

Contenidos específicos

- Los nutrientes y los elementos básicos de la composición alimenticia.
- Higiene de vida y equilibrio alimenticio
- Conozcamos los alimentos
- Equivalencias
- Bioquímica de los alimentos, sus características básicas.
- El concepto de la Cocina Sana en su preparación.
- Técnicas en la cocina saludable
- Utensilios adecuados
- Materiales y modo de cocción

Módulos transversales

- Hábitos de vida saludable.
- Conceptos básicos sobre técnicas termales.

Criterios para la homologación

Este es un curso propio específico que no se corresponde con ninguna unidad de competencia.

Posibilidad de homologación por parte de alguna escuela de hostelería como el CSHG, si se cumplen los criterios requeridos.

Destinatarios

Cocineros de restaurantes en Balnearios, talasos o spas

Presonas que hayan recibido previamente la formación en **Cocina**

Condiciones de espacio

Taller de cocina 135 m2

Aula polivalente de un mínimo de 2 m²por alumno.

Perfil profesorado

- Dominio de los conocimientos y las técnicas relacionadas con cocina y la normativa de seguridad e higiene sanitaria específicas, que se acreditará mediante una de las formas siguientes:
- Formación académica mínima de Técnico Superior relacionada con este campo profesional. Experiencia profesional de un mínimo de 3 años en el área de Gastronomía en restaurantes relacionados con la salud y el bienestar.

GASTRONOMÍA Y BIENESTAR

COMPETENCIA GENERAL

Ejecutar todas las operaciones de preparación y conservación de alimentos de la Gastronomía regional, confeccionar ofertas gastronómicas y apoyar las actividades de servicio, consiguiendo la calidad y objetivos económicos establecidos y aplicando en todo momento las normas y prácticas de seguridad e higiene.

Número de horas

Presenciales	On- line	Tutoría	Total
16			16

Objetivos

Desarrollar los procesos de pre elaboración, preparación, presentación y conservación de toda clase de alimentos y definir una oferta gastronómica regional saludable, aplicando con autonomía las técnicas correspondientes, consiguiendo la calidad y objetivos económicos establecidos y respetando las normas y prácticas de seguridad e higiene en la manipulación alimentaria.

Contenidos específicos

- Historia de la Gastronomía en los establecimientos termales: “Gastronomía Termal”.
- La importancia de la Gastronomía en los Balnearios a través de la Historia.
- El turista gastronómico y el turista de bienestar.
- Diseño de Menús gastronómicos y saludables.

Módulos transversales

- Hábitos de vida saludable.
- Conceptos básicos sobre técnicas termales.

Criterios para la homologación

Este es un curso propio específico que no se corresponde con ninguna unidad de competencia.

Posibilidad de homologación por parte de alguna escuela de hostelería como el CSHG, si se cumplen los criterios requeridos.

Destinatarios

Cocineros de restaurantes en Balnearios, talasos o spas

Personas que hayan recibido previamente la formación en **Cocina**

Condiciones de espacio

Taller de cocina 135 m²

Aula polivalente de un mínimo de 2 m²por alumno.

Perfil profesorado

- Dominio de los conocimientos y las técnicas relacionadas con cocina y la normativa de seguridad e higiene sanitaria específicas, que se acreditará mediante una de las formas siguientes:
- Formación académica mínima de Técnico Superior relacionada con este campo profesional. Experiencia profesional de un mínimo de 3 años en el área de Gastronomía en restaurantes relacionados con la salud y el bienestar.

DISEÑO DE MENÚ PARA DIETAS ESPECIALES

COMPETENCIA GENERAL

Ejecutar todas las operaciones de preparación y conservación de menús para dietas especiales, consiguiendo la calidad y aplicando en todo momento las normas y prácticas de seguridad e higiene, y las recomendaciones si las hubiere del servicio médico del establecimiento termal

Número de horas

Presenciales	On- line	Tutoría	Total
16			16

Objetivos

Desarrollar los procesos de pre elaboración, preparación, presentación y conservación de toda clase de alimentos y definir diferentes menús para clientes con dietas especiales (diabéticos, hipertensos, celíacos, hiperlipémico)

Contenidos específicos

- Los nutrientes y los elementos básicos de la composición alimenticia.
- Higiene de vida y equilibrio alimenticio.
- Diseño de Menús para diabéticos.
- Diseño de Menús para hipertensos.
- Diseño de Menús para celíacos.
- Diseño de Menús para clientes con hiperlipemia.

Módulos transversales

- Hábitos de vida saludable.
- Conceptos básicos sobre técnicas termales.
-

Criterios para la homologación

Este es un curso propio específico que no se corresponde con ninguna unidad de competencia.

Posibilidad de homologación por parte de alguna escuela de hostelería como el CSHG, si se cumplen los criterios requeridos.

Destinatarios

Cocineros de restaurantes en Balnearios, talasos o spas

Personas que hayan recibido previamente la formación en **Cocina**

Condiciones de espacio

Taller de cocina 135 m²

Aula polivalente de un mínimo de 2 m²por alumno.

Perfil profesorado

- Dominio de los conocimientos y las técnicas relacionadas con cocina y la normativa de seguridad e higiene sanitaria específicas, que se acreditará mediante una de las formas siguientes:
- Formación académica mínima de Técnico Superior relacionada con este campo profesional. Experiencia profesional de un mínimo de 3 años en el área de Gastronomía en restaurantes relacionados con la salud y el bienestar.

4. Propuesta Plan de prácticas en empresas e intercambios profesionales

La continuidad y rentabilidad de la Escuela Hotelera Termal de Verín va a depender del desarrollo de dos aspectos fundamentales:

1. El desarrollo de un Plan de Formación que se de carácter anual, con cursos distribuidos a lo largo del año con un calendario y cronograma de actividades definido.
2. La colaboración con instituciones y empresas con el fin de organizar prácticas e intercambios profesionales.

Para alcanzar este segundo objetivo se sugiere la creación de un **Departamento de formación y asesoramiento**. Su misión sería:

- Elaborar programas formativos “ad hoc” o “a la carta” para empresas, asociaciones y otros centros de formación.
- Promover y organizar intercambios de profesionales y prácticas formativas.

ACCIONES DEPARTAMENTO DE FORMACIÓN Y ASESORAMIENTO
Acción 1. Establecer un plan de prácticas profesionales
Acción 2. Establecer convenios de colaboración con Institutos de Secundaria y Centros integrados de Formación profesional para realizar las prácticas de la formación ya existente.
Acción 3. Ofertar las instalaciones de la escuela a asociaciones profesionales y centros de formación privados para realizar las prácticas de cursos relacionados.
Acción 4. Plan de inmersión lingüística
Acción 5. Plan de intercambios profesionales y prácticas en empresa.

Acción 1. Establecer un plan de prácticas profesionales para los cursos ofrecidos por la propia Escuela

Dado que la Escuela dispondrá de instalaciones y equipamiento suficiente para realizar varios cursos simultáneamente, se podrá establecer un **cronograma** donde las clases teóricas de los cursos se simultaneen con las prácticas de otros.

Los cursos propios y certificaciones que necesitan prácticas profesionales en el sector son:

Curso	Nº horas prácticas
Hidrotermal	60
Fitness acuático e Hidrocinesia	60

Acción 2. Establecer convenios de colaboración con Institutos de Secundaria y Centros integrados de Formación profesional para realizar las prácticas de la formación ya existente.

Para llevar a cabo esta acción se establecerán acuerdos de colaboración y un calendario de actuaciones que se deberá centrar entre los meses de enero a junio, ya que para desarrollar las prácticas de manera satisfactoria, el alumnado debe tener formación previa teórico—práctica (periodo de formación en la Escuela Hotelera Termal).

Las áreas de colaboración y los módulos son:

- Área de Termalismo:
 - “Estética Hidrotermal”,
 - “Masaje”
 - “Drenaje linfático y Técnicas por presión”
- Área de Hostelería
 - Las prácticas se realizarán en sus propios centros de trabajo.

Los centros colaboradores en Galicia son:

A CORUÑA	IES Someso (A Coruña) IES Carballo Calero (Ferrol) IES Lamas de Abade (Santiago)
LUGO	IES Muralla Romana (Lugo)
OURENSE	IES 12 de Outubro (Ourense)
PONTEVEDRA	IES Frei Martín Sarmiento (Pontevedra) IES de Teis (Vigo)

PROCEDIMIENTO

1. Selección de los centros colaboradores.
2. Firma de los acuerdos de colaboración.
3. Diseño del programa de prácticas adaptado al centro.
 - a. Para Estética Hidrotermal, tendrán 8 horas de duración a lo largo de una jornada.
 - b. Para masaje: ofertas puntuales de jornadas específicas con profesionales cualificados, con una duración de 4 a 8 horas.
 - c. Para Drenaje linfático: ofertas puntuales de jornadas específicas con profesionales cualificados, con una duración de 4 a 8 horas.
 - d. Para técnicas por presión: ofertas puntuales de jornadas específicas con profesionales cualificados, con una duración de 4 a 8 horas.
4. Evaluación del programa de prácticas.

Acción 3. Ofertar las instalaciones de la escuela a asociaciones profesionales y centros de formación privados para realizar las prácticas de cursos relacionados

- Cursos de Balneoterapia y Spa.
- Cursos de Masaje
- Cursos de Terapias orientales.
- Cursos de Técnicas de cocción saludable
- Cursos de Diseño de menús para dietas especiales
- Limpieza de instalaciones termales
- Otros cursos monográficos.

Acción 4. Plan de inmersión lingüística

Se establecerá un plan de inmersión lingüística en los países de las lenguas en los que se imparten los idiomas: inglés, francés, portugués y alemán.

Se pretenden que la inmersión no sólo se en la lengua, sino también en los aspectos profesionales, por lo que proponen las siguientes empresas e instituciones para los acuerdos, todas ellas con experiencia en este tipo de actividades.

REINO UNIDO

Basingstoke College: intermediario para realizar práctica profesionales en el sector hotelero y en Health Farms de la zona.

FRANCIA

Fédération Thermale et Climatique Française.
Instituto Termal de Dax

PORTUGAL

Termas de Portugal
Turismo Porto e Norte.

ALEMANIA

Asociación Europea de Balnearios (European Spas Association, ESPA), con sede en Bruselas.

Acción 5. Plan de intercambios profesionales y prácticas en empresa.

Dado la gran riqueza termal de la Euro-región, es factible organizar un programa de intercambio de profesionales, así como de prácticas profesionales en diferentes centros.

Los centros e instituciones de contacto (en páginas sucesivas) ejercerían el papel de instituciones intermediarias para la búsqueda de empresas y tutoría de las actividades en el país de destino.

Los objetivos de esta acción son:

- Mejora de la cualificación de los profesionales.
- Intercambio de experiencias, *know-how* y buenas prácticas.

Esta acción se puede subdividir a su vez en dos:

Acción 5.1. Movilidad para alumnado y docentes

Se propone la elaboración de un Manual para promover la movilidad del alumnado que sigue los cursos de la Escuela Termal, además de la movilidad de los docentes. Estos intercambios y prácticas profesionales en el extranjero se realizarían al finalizar la formación.

Acción 5.2. Movilidad de profesionales del sector

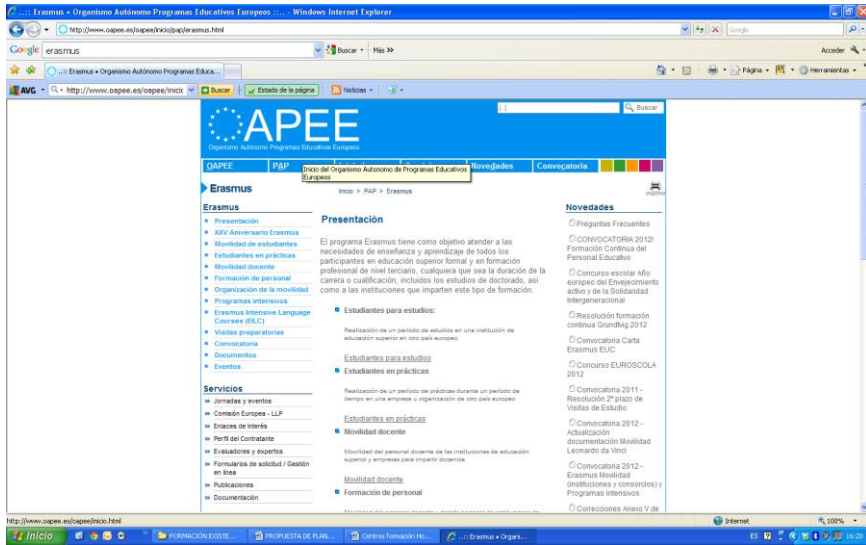
La Escuela Termal gestionaría las diferentes partes de estas acciones mediante:

- La búsqueda y firma de acuerdos con las empresas e instituciones colaboras.
- La organización de los intercambios en profesionales.

En las páginas siguientes se expone una propuesta de procediendo para la organización de estas actividades.

Para cualquiera de estas actividades de intercambio se pueden solicitar ayudar de movilidad de los programas Leonardo da Vinci (para profesionales en activos y recién titulados de nivel 2) y Erasmus (para titulados de nivel 3 y profesorado).

Programa Erasmus: <http://www.oapee.es/oapee/inicio/pap/erasmus.html>



Programa Leonardo da Vinci: <http://www.oapee.es/oapee/inicio/pap/leonardo-da-vinci.htm>



PROCEDIMIENTO PARA LA ORGANIZACIÓN DE PRÁCTICAS E INTERCAMBIOS

ORGANIZACIÓN DE PRÁCTICAS E INTERCAMBIOS
Fase 1. Preparación del plan de trabajo
Fase 2. Presentación del plan de movilidad a las empresas del sector
Fase 3. Solicitud de financiación
Fase 4: Seguimiento de la estancia y/o intercambio
Fase 5. Evaluación en informe sobre los resultados
Fase 6. Gestión e informe económico

Fase 1. Preparación del plan de trabajo.

- Acuerdos de colaboración con instituciones, asociaciones y empresas que actuarán como intermediarios para la selección de las empresas y el seguimiento de las prácticas en el país de destino.
- Participación en reuniones informativas de los programas de movilidad seleccionados (Leonardo da Vinci, Erasmus, etc.).
- Previsión de plazas de movilidad en función de los cursos impartidos y los profesionales del sector.
- Contacto con las empresas del sector para la previsión de plazas para sus profesionales.
- Decisión sobre el tipo de solicitud de movilidad y la duración de la estancia (desde 1 semana hasta 9 meses).

Fase 2. Presentación del plan de movilidad a las empresas del sector para la selección de candidatos.

- Jornadas informativas sobre tipos de movilidad, condiciones de los/as candidatos/as y empresas destinatarias (dirigidas a balnearios y hoteles termales)

Fase 3. Solicitud de financiación (becas Leonardo da Vinci, Erasmus, etc.)

- Solicitud de la carta de movilidad y financiación Erasmus.
- Solicitud de financiación programa Leonardo da Vinci.
- Posible cofinanciación (ayuntamientos, asociaciones, etc.)
-

Fase 3. Selección de los candidatos.

- Criterios de selección:
 - o Nivel de idioma.
 - o Formación profesional y específica.
- Proceso de selección:
 - o Solicitud escrita (datos personales y profesionales; destino que se solicita; carta de intención).
 - o Entrevista.

Fase 3. Preparación de estancia y/o intercambio.

- Preparación del programa formativo.
- Selección de las empresas.
- Organización del desplazamiento y alojamiento.
- Gestión y organización de la estancia y/o intercambio con la empresa de destino.
- Preparación de los candidatos: jornada de inmersión socio- cultural.

Fase 4: Seguimiento de la estancia y/o intercambio.

- Contactos con las empresas y beneficiarios para realizar el seguimiento de la estancia.
- Evaluación intermedia.

Fase 5. Evaluación en informe sobre los resultados.

- Evaluación final por parte de la empresa, del beneficiario y de la Escuela organizadora.
- Informe de resultados

Fase 5. Gestión e informe económico.

PROPUESTA DE EMPRESAS E INSTITUCIONES COLABORADORAS

Asociaciones profesionales:

- Asociación de Balnearios de Galicia y Balnearios de España
- Sociedad Gallega de Talasoterapia y Sociedad española de talasoterapia
- Asociación das Termas de Portugal.
- Fédération Thermale et Climatique Française.
- FEDERTERME (Federazione Italiana della Industria Termale e della Acque Minerali Curative)
- Colegios Profesionales de Fisioterapia.
- FEHR. Federación Española de Hostelería
- CEHOSGA. Confederación Empresarios de Hostelería de Galicia

Empresas :

- Balnearios, centros de talasoterapia y spas de España, Portugal, Francia e Italia.

Instituciones y centros de investigación

- Institutos de Educación Secundaria y Centros Integrado de la CCAA Galicia.
- Universidad de Vigo.
- Universidad de Santiago.
- Universidad de A Coruña.
- Universidad de Porto.
- Universidad de Braga.
- Universidad de Bordeaux.
- Instituto Termal de Dax (Francia)
- Instituto Pietro d'Abano (Padua)
- Secretaria Xeral para o Turismo (Galicia)
- Turismo Porto e Norte (Portugal)



DISEÑO, ELABORACIÓN, MEDICIÓN Y EVALUACIÓN DE LOS PLANES DE ESTUDIO DE LA ESCUELA HOTELERA TERMAL DE VERÍN

**Libro 3: Instalaciones mínimas para impartir
los planes de estudios**



Elaborado por el Centro Superior de Hostelería de Galicia para el Concello de Verín

Proyecto:



Socio del proyecto:



Cofinancian:



Santiago de Compostela, 03 de abril de 2012

Índice

1. Introducción
2. Estudio de las necesidades de la Industria
 - a. Investigación de la Industria Termal en Galicia y Norte de Portugal
 - Metodología
 - Trabajo de Campo
 - Conclusiones
 - b. Centros de Formación existentes en materia Hotelera Termal en Galicia y Norte de Portugal
 - Metodología
 - Conclusiones
3. Diseño de los planes de Estudios
4. Plan de prácticas en empresas
5. Definición de las necesidades de instalaciones de la escuela hotelera termal para impartir los Planes de estudios

Necesidades de espacios mínimos por tipología de cursos.....	pág. 04
Necesidades de espacios desglosadas por cualificaciones Profesionales.....	pág. 09
Necesidades de espacios desglosadas por Familias profesionales.....	pág. 11
Necesidades de espacios desglosadas por tipo de salas.....	pág. 12
Especificaciones técnicas de salas y espacios.....	pág. 15
Cuadro resumen de espacios necesarios para instalación Escuela hotelero termal de Verín.....	pág. 44

5. Definición de necesidades de instalaciones de la Escuela hotelera termal para impartir lo planes de estudios definidos

El objetivo fundamental de este informe es formar las bases que deberían cumplir las instalaciones que la Escuela Hotelera termal de Verín (en adelante EHTV) para garantizar que la misma pueda albergar las instalaciones óptimas para llevar a cabo todo el proceso formativo que un centro de estas características va a exigir.

Debe tenerse en cuenta que esta primera fase para definir el pre-proyecto de construcción de la futura escuela no puede realizarse de forma aislada, pues es imprescindible definir de antemano para que se va a dedicar y con que fines, pues si no fuese así, posiblemente se podría diseñar y construir unas grandes instalaciones pero completamente inadaptadas para albergar un futuro centro de formación termal.

Por ello y con vistas a definir mejor las premisas básicas de las instalaciones y con el objetivo de servir de apoyo al pliego de técnicas que definirá el concurso público para la construcción de estos edificios, se redacta este informe.

El Centro de formación hotelero termal de Verín impartirá una serie de titulaciones, certificados de profesionalidad, módulos y cursos propios específicos, muchos de ellos para poder ser homologados deberán cumplir con los requisitos que para cada uno establece la normativa en vigor, es por ello que la distribución de espacios debe cumplir con unos espacios mínimos.

Necesidades de espacios mínimos por tipología de cursos

CURSOS Y MODULOS HIDROTERMAL Y ACTIVIDADES ACUATICAS

Cualificación Profesional	HIDROTERMAL
Familia Profesional	Imagen Personal
Código	IMP023_3
Módulos Formativos	MF1260_3: Diagnóstico y organización de servicios hidrotermales (150 h) MF0061_3: Técnicas hidrotermales. (150 h) MF0062_3: Cosmética termal. (60 h) MF0063_3: Masaje estético manual y mecánico. (120 h)
<u>Espacios e instalaciones:</u>	Aula taller de 60 m ² Taller de técnicas hidrotermales de 120 m ² .

Cualificación Profesional	FITNESS ACUÁTICO E HIDROCINESIA
Familia Profesional	Actividades Físicas y Deportivas
Código	AFD511_3
Módulos Formativos	MF0273_3: Valoración de las capacidades físicas. (150 h) MF1663_3: Habilidades y secuencias de fitness acuático. (120h) MF1664_3: Metodología y práctica del fitness acuático. (150 h) MF1665_3: Hidrocinesia. (150 h) MF0272_2: Primeros auxilios. (60 h)
<u>Espacios e instalaciones:</u>	Aula taller de actividades físico-deportivas de 60 m ² . Espacio acuático de al menos, 120 m ² de lámina acuática y dos cotas de profundidad diferenciadas (aguas profundas 1,80 m. o más y no profundas de 1,20 a 1,50 m.). (Espacio singular no necesariamente ubicado en el centro de formación).

Necesidades de espacios mínimos por tipología de cursos

CURSOS Y MODULOS ANIMACIÓN SOCIOCULTURAL

Cualificación Profesional	ANIMACIÓN FÍSICO-DEPORTIVA Y RECREATIVA
Familia Profesional	Actividades Físicas y Deportivas
Código	AFD509_3
Unidad de competencia	Código UC1095_3: Organizar y desarrollar actividades culturales con fines de animación turística y recreativa
Módulos Formativos	MF1095_3: Talleres y actividades culturales con fines de animación turística y recreativa (60 h)
<u>Espacios e instalaciones:</u>	Aula polivalente de un mínimo de 2 m ² por alumno o alumna. Aula taller de animación de 120 m ²
Cualificación Profesional	ANIMACIÓN FÍSICO-DEPORTIVA Y RECREATIVA PARA PERSONAS CON DISCAPACIDAD
Familia Profesional	Actividades Físicas y Deportivas
Código	AFD510_3
Unidad de competencia	Código UC1661_3: Concretar, dirigir y dinamizar actividades, juegos y deportes adaptados y específicos y colaborar en competiciones recreativas y eventos físico deportivos y recreativos para usuarios con discapacidad física.
Módulos Formativos	MF1661_3: Eventos, competiciones recreativas, actividades y juegos de animación físico-deportiva y recreativa para usuarios con discapacidad física. (210 h)
<u>Espacios e instalaciones:</u>	Aula taller de 60 m ² Espacios descubiertos o de aire libre. (Espacio singular no necesariamente ubicado en el centro de formación) Instalación polideportiva. (Espacio singular no necesariamente ubicado en el centro de formación)

Necesidades de espacios mínimos por tipología de cursos

CURSOS Y MODULOS MANTENIMIENTO INSTALACIONES

Cualificación Profesional	EFICIENCIA ENERGÉTICA DE EDIFICIOS
Familia Profesional	Energía y Agua
Código	ENA358_3
Módulos Formativos:	MF1196_3: Eficiencia en el uso del agua en edificios. (120 h)
<u>Espacios e instalaciones:</u>	Aula técnica de energía y agua de 60 m2.
Cualificación Profesional	GESTIÓN DEL USO EFICIENTE DEL AGUA
Familia Profesional	Energía y Agua
Código	ENA656_3
Módulos Formativos:	MF1196_3: Eficiencia en el uso del agua en edificios. (120 h)
<u>Espacios e instalaciones:</u>	Aula técnica de energía y agua de 60 m ²
Cualificación Profesional	MONTAJE Y MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES DE CLIMATIZACIÓN Y VENTILACIÓN-EXTRACCIÓN
Familia Profesional	Instalación y mantenimiento
Código	IMA369_2
Módulos Formativos	MF1159_2: Mantenimiento de instalaciones de climatización y ventilación-extracción. (240 h)
<u>Espacios e instalaciones:</u>	Aula técnica de 60 m2. Taller de instalaciones térmicas de 180 m2

Necesidades de espacios mínimos por tipología de cursos

CURSOS Y MODULOS HOSTELERIA

Cualificación Profesional	OPERACIONES BÁSICAS DE PISOS EN ALOJAMIENTOS
Familia Profesional	Hostelería y Turismo
Código	HOT222_1
Módulos Formativos	MF0706_1: Arreglo de habitaciones y zonas comunes en alojamientos (150 h)
<u>Espacios e instalaciones:</u>	Aula polivalente de un mínimo de 2 m ² por alumno. Taller de limpieza (habitación y baño) de 40 m ²
Cualificación Profesional	GESTIÓN DE PISOS Y LIMPIEZA EN ALOJAMIENTOS
Familia Profesional	Hostelería y Turismo
Código	HOT333_3
Módulos Formativos	MF1067_3: Organización y atención al cliente en pisos. (120 h) MF1068_3: Control de procesos en pisos. (180 h) MF0265_3_R: Gestión de departamentos del área de alojamiento (120 h)
<u>Espacios e instalaciones:</u>	Aula de gestión de 45 m ² Aula polivalente de un mínimo de 2 m ² por alumno Aula polivalente con un mínimo de 60 m ² . Taller de costura, lavandería y planchado de 90 m ² Taller de limpieza (habitación y baño) de 40 m ²
Cualificación Profesional	OPERACIONES BÁSICAS DE COCINA
Familia Profesional	Hostelería y Turismo
Código	HOT091_1
Módulos Formativos	MF0255_1: Aprovisionamiento, preelaboración y conservación culinarios. (120 h) MF0256_1: Elaboración culinaria básica. (230 h)
<u>Espacios e instalaciones:</u>	Taller de cocina 135 m ² Aula polivalente de un mínimo de 2m ² por alumno
Cualificación Profesional	OPERACIONES BÁSICAS DE RESTAURANTE Y BAR
Familia Profesional	Hostelería y Turismo
Código	HOT092_1
Módulos Formativos	MF0257_1: Servicio básico de restaurante-bar. (120 h) MF0258_1: Aprovisionamiento, bebidas y comidas rápidas. (150h)
<u>Espacios e instalaciones:</u>	Taller de hostelería 60 m ² Aula polivalente de un mínimo de 2m ² por alumno

Necesidades de espacios mínimos por tipología de cursos

CURSOS Y MODULOS MARKETING Y TECNICAS DE VENTA

Cualificación Profesional	GESTIÓN COMERCIAL DE VENTAS
Familia Profesional	Comercio y Marketing
CÓDIGO	COM314_3
Módulos Formativos	MF1000_3: Organización comercial (90 h) MF1001_3: Gestión de la fuerza de ventas y equipos comerciales (120 h) MF0239_2: Operaciones de venta (180 h) MF0503_3: Promociones comerciales (90 h) MF1002_2: Inglés profesional para actividades comerciales (90h)
<u>Espacios e instalaciones:</u>	Aula de gestión de 45 m2 Taller de comercio de 90 m2

Cualificación Profesional	GESTIÓN DE MARKETING Y COMUNICACIÓN
Familia Profesional	Comercio y Marketing
Código	COM652_3
Módulos Formativos	MF2189_3: Elaboración de materiales de marketing y comunicación auto editables (90 h) MF2188_3: Organización y control del plan de medios de comunicación (90 h) MF2187_3: Gestión de eventos de marketing y comunicación (90 h) MF2186_3: Lanzamiento e implantación de productos y servicios (90 h) MF2185_3: Políticas de Marketing (120 h) MF1002_2: Inglés profesional para actividades comerciales (90h) MF1007_3: Sistemas de información de mercados (120 h)
<u>Espacios e instalaciones:</u>	Aula de gestión de 45 m ² Taller de comercio de 90 m ²

CURSOS Y MODULOS IDIOMAS

Módulos Formativos	MF1002_2: Inglés profesional para actividades comerciales (90h) MF1051: Inglés profesional para servicios de restauración (90h) MF1057: Comunicarse en inglés, con un nivel de usuario independiente, en las actividades turísticas (90 h)
<u>Espacios e instalaciones:</u>	Aula de idiomas de 60 m2

Necesidades de espacios desglosadas por cualificaciones profesionales

HIDROTERMAL

Espacios e instalaciones: Aula taller de 60 m²
Taller de técnicas hidrotermales de 120 m².

FITNESS ACUÁTICO E HIDROCINESIA

Espacios e instalaciones: Aula taller de actividades físico-deportivas de 60 m².
Espacio acuático de, al menos, 120 m² de lámina acuática y dos cotas de profundidad diferenciadas (aguas profundas 1,80 m. o más y no profundas de 1,20 a 1,50 m.). (Espacio singular no necesariamente ubicado en el centro de formación).

ANIMACIÓN FÍSICO-DEPORTIVA Y RECREATIVA

Espacios e instalaciones: Aula polivalente de un mínimo de 2 m² por alumno o alumna.
Aula taller de animación de 120 m²

ANIMACIÓN FÍSICO-DEPORTIVA Y RECREATIVA PARA PERSONAS CON DISCAPACIDAD

Espacios e instalaciones: Aula taller de 60 m²
Espacios descubiertos o de aire libre. (Espacio singular no necesariamente ubicado en el centro de formación)
Instalación polideportiva. (Espacio singular no necesariamente ubicado en el centro de formación)

EFICIENCIA ENERGÉTICA DE EDIFICIOS y GESTIÓN DEL USO EFICIENTE DEL AGUA. MONTAJE Y MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES DE CLIMATIZACIÓN

Espacios e instalaciones: Aula técnica de 60 m².
Taller de instalaciones térmicas de 180 m²

OPERACIONES BÁSICAS y GESTIÓN DE PISOS Y LIMPIEZA EN ALOJAMIENTOS

Espacios e instalaciones: Aula de gestión de 45 m²
Aula polivalente de un mínimo de 2 m² por alumno
Aula polivalente con un mínimo de 60 m².
Taller de costura, lavandería y planchado de 90 m²
Taller de limpieza (habitación y baño) de 40 m²

OPERACIONES BÁSICAS DE COCINA

Espacios e instalaciones: Taller de cocina 135 m²
Aula polivalente de un mínimo de 2m² por alumno

OPERACIONES BÁSICAS DE RESTAURANTE Y BAR

Espacios e instalaciones: Taller de hostelería 60 m²
Aula polivalente de un mínimo de 2m² por alumno

GESTIÓN COMERCIAL DE VENTAS y GESTIÓN DE MARKETING Y COMUNICACIÓN

Espacios e instalaciones: Aula de gestión de 45 m²
Taller de comercio de 90 m²

CURSOS Y MODULOS IDIOMAS

Espacios e instalaciones: Aula de idiomas de 60 m²

Cualificación Profesional	Espacios e instalaciones
Imagen Personal HIDROTERMAL	Aula taller de 60 m ² Taller de técnicas hidrotermales de 120 m ²
Actividades Físicas y Deportivas FITNESS ACUÁTICO E HIDROCINESIA	Aula taller de actividades físico-deportivas de 60 m ² Espacio acuático de, al menos, 120 m ² de lámina acuática y dos cotas de profundidad diferenciadas (aguas profundas 1,80 m. o más y no profundas de 1,20 a 1,50 m.). (Espacio singular no necesariamente ubicado en el centro de formación)
Actividades Físicas y Deportivas ANIMACIÓN FÍSICO-DEPORTIVA Y RECREATIVA	Aula polivalente de un mínimo de 2 m ² por alumno o alumna Aula taller de animación de 120 m ² Espacios descubiertos o de aire libre e Instalación polideportiva. (Espacio singular no necesariamente ubicado en el centro de formación)
Energía y Agua EFICIENCIA ENERGÉTICA DE EDIFICIOS y GESTIÓN DEL USO EFICIENTE DEL AGUA	Aula técnica de energía y agua de 60 m ²
Instalación y mantenimiento MONTAJE Y MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES DE CLIMATIZACIÓN Y VENTILACIÓN- EXTRACCIÓN	Aula técnica de 60 m ² . Taller de instalaciones térmicas de 180 m ²
Hostelería y Turismo OPERACIONES BÁSICAS DE PISOS EN ALOJAMIENTOS y GESTIÓN DE PISOS Y LIMPIEZA EN ALOJAMIENTOS	Aula de gestión de 45 m ² Aula polivalente de un mínimo de 2 m ² por alumno Aula polivalente con un mínimo de 60 m ² . Taller de lavandería y planchado de 90 m ² Taller de limpieza (habitación y baño) de 40 m ²
Hostelería y Turismo OPERACIONES BÁSICAS DE COCINA	Taller de cocina 135 m ² Aula polivalente de un mínimo de 2m ² por alumno
Hostelería y Turismo OPERACIONES BÁSICAS DE RESTAURANTE Y BAR	Taller de hostelería 60 m ² Aula polivalente de un mínimo de 2m ² por alumno
Comercio y Marketing GESTIÓN COMERCIAL DE VENTAS y GESTIÓN DE MARKETING Y COMUNICACIÓN	Aula de gestión de 45 m ² Taller de comercio de 90 m ²
Idiomas	Aula de idiomas de 60 m ²

Necesidades de espacios desglosadas por Familias profesionales

FAMILIA Profesional	Espacios e instalaciones
Imagen Personal HIDROTERMAL	<ul style="list-style-type: none"> - Aula taller de 60 m² - Taller de técnicas hidrotermales de 120 m²
Actividades Físicas y Deportivas	<ul style="list-style-type: none"> - Aula taller de actividades físico-deportivas de 60 m² (mínimo de 2 m² por alumno o alumna) - Aula taller de animación de 120 m² - Espacio acuático de, al menos, 120 m² de lámina acuática y dos cotas de profundidad diferenciadas (aguas profundas 1,80 m. o más y no profundas de 1,20 a 1,50 m.). (Espacio singular no necesariamente ubicado en el centro de formación) - Espacios descubiertos o de aire libre e Instalación polideportiva. (Espacio singular no necesariamente ubicado en el centro de formación)
Energía y Agua	<ul style="list-style-type: none"> - Aula técnica de 60 m². - Taller de instalaciones térmicas de 180 m²
Hostelería y Turismo	<ul style="list-style-type: none"> - Aula de gestión de 45 m² - Aula polivalente con un mínimo de 60 m² (mínimo de 2 m² por alumno) - Taller de costura, lavandería y planchado de 90 m² - Taller de limpieza (habitación y baño) de 40 m² - Taller de cocina 135 m² - Taller de hostelería 60 m²
Comercio y Marketing	<ul style="list-style-type: none"> - Aula de gestión de 45 m² - Taller de comercio de 90 m²
Idiomas	<ul style="list-style-type: none"> - Aula de idiomas de 60 m²

Necesidades de espacios desglosadas por tipo de salas

AULA PARA ACTIVIDADES ACUATICAS

Necesidades:

- Espacio acuático de, al menos, 120 m² de lámina acuática y dos cotas de profundidad diferenciadas (aguas profundas 1,80 m. o más y no profundas de 1,20 a 1,50 m.) – ZONA PISCINAS

Tipo de sala:

1 SALA A DOBLE ALTURA DE 300 M2 PARA ALBERGAR DOS PISCINAS UNA DE 15 X 4 M Y 1,80M DE PROFUNDIDAD con Tª AGUA A 26 – 28°C Y OTRA DE 60 M2 DE LAMINA DE AGUA CON FORMA IRREGULAR Y 1,30M DE PROFUNDIDAD Y Tª AGUA A 32 – 34°C. En esa misma sala debe instalarse 2 Saunas (1 seca y 1 húmeda), 1 poza fría. 1 ducha de contraste, 1 ducha de inicio y 1 ducha de esencias

AULAS PARA CLASES PRÁCTICAS HIDROTERMAL

Necesidades:

- Aulas para aplicación técnicas termales

Tipo de sala:

1 SALA BAÑERA. SALA DE 15 M2 PARA INSTALACIÓN DE BAÑERA

1 SALA CHORRO. SALA DE 10 M2 PARA INSTALACIÓN DE CHORRO

1 SALA DUCHA CIRCULAR. SALA DE 4 M2 PARA INSTALACIÓN DE DUCHA CIRCULAR

1 SALA MASAJE BAJO DUCHA. SALA DE 15 M2 PARA INSTALACIÓN DE MASAJE BAJO DUCHA

2 SALAS SECAS. 2 SALAS DE 15 M2 CON DUCHA Y LAVABO PARA COLOCACIÓN DE CAMILLAS PARA APLICACIÓN DE TÉCNICAS MANUALES, ENVOLTURAS, CORPORALES Y FACIALES

AULA PARA ACTIVIDADES DEPORTIVAS

Necesidades:

- Aula taller de actividades físico-deportivas de 60 m² (mínimo de 2 m² por alumno o alumna – GIMNASIO

Tipo de sala:

1 SALA DE 60 M2 PARA USO DEPORTIVO – GIMNASIO

AULAS PARA CLASES TEÓRICAS

Necesidades:

- Aula de gestión de 45 m2 – AULAS PARA CLASES TEÓRICAS
- Aula técnica de 60 m2 - AULAS PARA CLASES TEÓRICAS
- Taller de comercio de 90 m2 - AULAS PARA CLASES TEÓRICAS

Tipo de sala:

1 SALA DE 150 M2 CON 4 PANELES MODULABLES PARA DIVIDIR EN 5 SALAS DE 30 M2, CON 5 PUERTAS DE UNA HOJA (Ancho suficiente para acceso de personas con minusvalías físicas) PARA ACCESO INDEPENDIENTE DESDE PASILLO CENTRAL

AULAS PARA CLASES PRÁCTICAS

Necesidades:

- Aula polivalente con un mínimo de 60 m² (mínimo de 2 m² por alumno) - SALÓN POLIVALENTE PARA CLASES PRACTICAS
- Aula taller de animación de 120 m² - SALÓN POLIVALENTE PARA CLASES PRACTICAS
- Taller de técnicas hidrotermales de 120 m² - SALÓN POLIVALENTE PARA CLASES PRACTICAS

Tipo de sala:

1 SALA DE 150 M2 CON 2 PANELES MODULABLES PARA DIVIDIR EN 3 SALAS DE 30-60-60 M2, CON 3 PUERTAS DE DOBLE HOJA PARA ACCESO INDEPENDIENTE A CADA SALA PANELADA DESDE PASILLO CENTRAL Y OTRAS 3 PUERTAS DE DOBLE HOJA PARA ACCESO INDEPENDIENTE DESDE PASILLO LATERAL DE ZONA TÉCNICA DE ALMACENES.

3 SALAS PARA ALMACEN DE 20 – 30 M2 CADA UNO, CON PUERTAS DE DOBLE HOJA

AULA PARA ACTIVIDADES DE HOSTELERÍA

Necesidades:

- Aula de idiomas de 60 m² – AULA INFORMATICA
- Taller de hostelería 60 m² – AULA DE CATAS
- Taller de cocina 135 m² – AULA DE COCINA
- Taller de limpieza (habitación y baño) de 40 m²

Tipo de sala:

AULA INFORMATICA. SALA DE 60 M2 CON PREINSTALACIÓN DE TOMAS DE VOZ Y DATOS, Y TOMA ELECTRICA EN CADA PUESTO EN MESAS PARA EL ALUMNADO Y MISMA DOTACIÓN PARA MESA DE PROFESOR

AULA DE CATAS. SALA DE 60 M2 CON PREINSTALACIÓN DE TOMA DE AGUA Y DESAGÜE, Y TOMA ELECTRICA EN CADA PUESTO EN MESAS PARA EL ALUMNADO Y MISMA DOTACIÓN PARA MESA DE PROFESOR

AULA DE COCINA. SALA DE 60 M2 CON PREINSTALACIÓN DE TOMA DE AGUA Y DESAGÜE, TOMAS ELECTRICAS Y TOMA DE GAS PARA ZONA DE CABECERA DE PROFESOR.

AULA LIMPIEZA. SALA DE 40 M2 CON MISMA DOTACIÓN DE UNA HABITACIÓN STANDARD DE HOTEL, HABITACIÓN Y BAÑO COMPLETO

SALAS DE REUNIONES PARA ALUMNOS

Tipo de sala:

2 SALAS DE 15 M2 PARA USO DEL ALUMNADO

RECOMENDACIONES DE USOS

La zona de clases para actividades acuáticas y clases prácticas de hidrotermal podría destinarse fuera de horas lectivas para uso por parte de la población local, pudiendo ser así una fuente de ingresos adicional para el centro, una plataforma para contacto del alumnado con clientes reales y una forma de integración del centro de formación dentro del municipio y de la comarca. Para ello solamente habría que dotar a la instalación de una recepción y hall entrada directa desde la calle y dar acceso a ese hall de entrada a los vestuarios alumnos/clientes y las zonas de piscinas y salas de cabinas hidrotermal.

ESPECIFICACIONES TÉCNICAS DE SALAS Y ESPACIOS

AULA PARA ACTIVIDADES ACUATICAS

Tipo de sala:

1 SALA A DOBLE ALTURA DE 300 M2 PARA ALBERGAR DOS PISCINAS UNA DE 15 X 4 M Y 1,80M DE PROFUNDIDAD con Tª AGUA A 26 – 28°C Y OTRA DE 60 M2 DE LAMINA DE AGUA CON FORMA IRREGULAR Y 1,30M DE PROFUNDIDAD y Tª AGUA A 32 – 34°C. En esa misma sala debe instalarse 2 Saunas (1 seca y 1 húmeda), 1 poza fría. 1 ducha de contraste, 1 ducha de inicio y 1 ducha de esencias

ZONA TERMAL COLECTIVA. ZONA PISCINAS

	Tamaño	Número	Total m2
Zona Piscinas			
Piscina 1,30 m profundidad (irreg)	60	1	60
Piscina 1,80 m profundidad (15x4)	60	1	60
Playa piscina activa	120	1	120
Zona Estufas			
Estufas	10	2	20
Poza Fría	6	1	6
Duchas contraste	1	1	1
Duchas esencias y peeling	2	2	4
Zona reposo estufas	15	1	15
Aseos	4	2	8
Pasillos y Zonas Distribución		2%	6
TOTAL			300

Espacio común de 300 m² con doble altura

- Tª ambiente 25 – 29°C, conseguidos mediante climatizadora-deshumectadora con recuperación de calor al vaso de las piscinas

Piscina de 1,30 m de profundidad:

- forma irregular,
- Tª del agua 32 – 34°C
- Elementos activos en piscina con capacidad para 20 personas simultáneas en vaso (camas de agua, asientos de burbujas, asientos de hidromasaje, cuellos de cisne, cascadas, hidromasaje de pared, geiser, etc.)

Piscina de 1,80 m de profundidad:

- Tamaño 15 x 4
- Tª del agua 26 – 28°C

FOTO PISCINA 1,30 M PROFUNDIDAD Y FORMA IRREGULAR CON DOBLE ALTURA ESPACIO



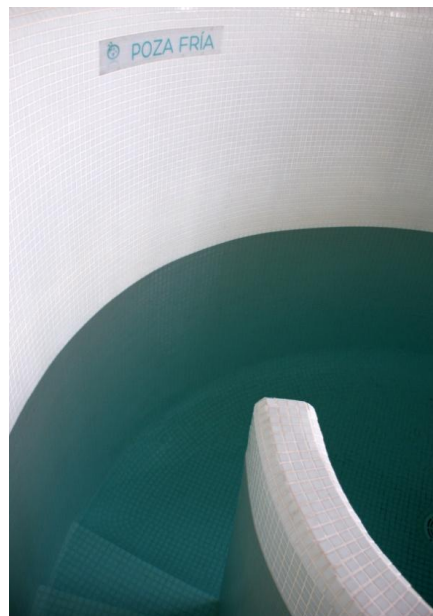
FOTO PISCINA 1,80 M PROFUNDIDAD Y FORMA RECTANGULAR PARA PRÁCTICA DEPORTIVA



La Zona estufas debe situarse en este mismo espacio

- 1 sauna seca de 10 m²
- 1 sauna húmeda de 10 m²
- 1 Poza fría
- 1 Ducha de contraste
- 1 Ducha de inicio
- 1 Ducha de esencias

Una zona de aseos pequeña con acceso directo desde esta zona





AULAS PARA CLASES PRÁCTICAS HIDROTERMAL

Tipo de sala:

1 SALA BAÑERA. SALA DE 15 M2 PARA INSTALACIÓN DE BAÑERA

1 SALA CHORRO. SALA DE 10 M2 PARA INSTALACIÓN DE CHORRO

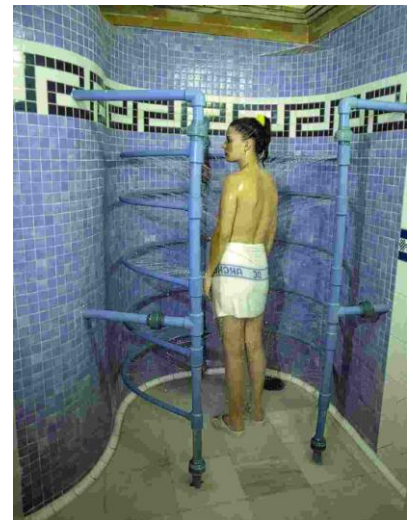
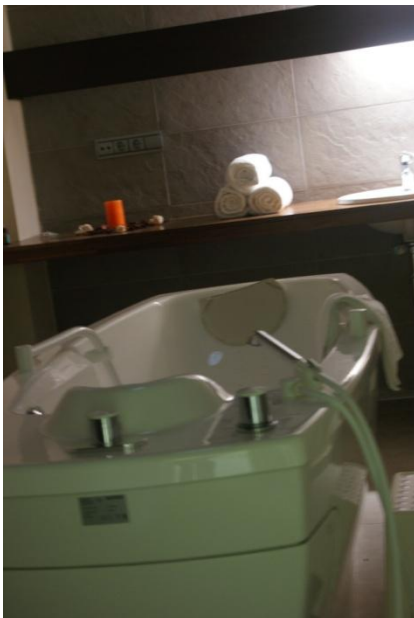
1 SALA DUCHA CIRCULAR. SALA DE 4 M2 PARA INSTALACIÓN DE DUCHA CIRCULAR

1 SALA MASAJE BAJO DUCHA. SALA DE 15 M2 PARA INSTALACIÓN DE MASAJE BAJO DUCHA

2 SALAS SECAS. 2 SALAS DE 15 M2 CON DUCHA Y LAVABO PARA COLOCACIÓN DE CAMILLAS PARA APLICACIÓN DE TÉCNICAS MANUALES, ENVOLTURAS, CORPORALES Y FACIALES

ZONA TERMAL INDIVIDUAL. ZONA CABINAS

	Medidas orientativas	Tamaño	Número	Total m2
Salas Balneación	(3,5/4 m x 2,5/3,5 m)	15	1	15
Salas Presión	(5 m x 1,5 m)	8	1	8
Salas Ducha circular	(3 m x 1,5 m)	5	1	5
Salas Corporal	(3,5/4 m x 2,5/3 m)	15	1	15
Salas Facial	(3,5/4 m x 2,5/3 m)	15	1	15
Salas Masaje Bajo Ducha	(3,5/4 m x 2,5/3 m)	15	1	15
Zona de Reposo		9	1	9
Office limpio		10	1	10
Office sucio		10	1	10
Aseos		4	2	8
Pasillos y Zonas Distribución			36%	40
TOTAL				150

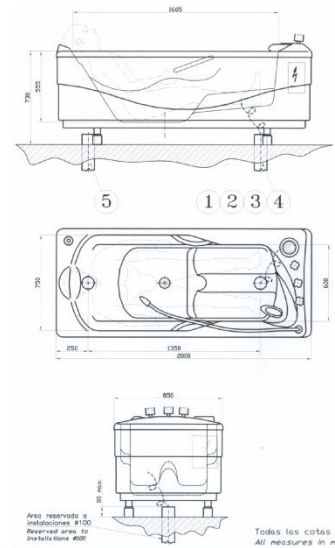


SALA CON BAÑERA HIDROMASAJE

1 Sala de balneación para aplicación de baño de hidromasaje.

Tamaño orientativo (3,5/4 m x 2,5/3,5 m)

El equipamiento de esta sala debería ser una bañera de hidromasaje y burbujas del tipo más común que se encuentran en instalaciones balnearias, una de ellas podría ser la bañera Jamaica, este modelo nos sirve para definir las necesidades técnicas de esta sala



Bañera JAMAICA 131

Bañera de hidromasaje profesional con ciclo secuencial. 98 inyectores de aire + agua repartidos en 6 zonas. Posibilidad de efectuar hidromasaje sin emulsión de aire. Reglaje de presión por bus de drenaje. 50 inyectores de aire para aerobaño. Casco anatómico acrílico. Chasis inoxidable. Resistente a aguas agresivas.

Dimensiones exteriores: 2,00 x 0,85 x 0,73m. Dimensiones interiores: 1,53 x 0,74 x 0,58m.

Fontanería.

Consumo punta 125L/min a 36°C y consumo Max/día 4000litros a 36º- Toma de agua fría: conexión 1" Macho y llave de corte previa.

Toma de agua caliente: conexión 1" Macho y llave de corte previa

Toma de agua dulce fría: conexión ½" macho y llave de corte previa.

Desagüe: Tubo de PVC Ø 63mm.

Desagüe en suelo de la sala.

Climatización.

Climatizar, temperatura de la sala 22-25°C.

Electricidad.

Toma eléctrica: Manguera de 2m de longitud de 5x2, 5mm² (aislamiento 1000v.) 3x400V+N+T, motor 4,5Kw protegido con interruptor magneto térmico curva D e interruptor diferencial 30mA.

Iluminación.

Preferiblemente iluminación de tipo indirecto.

Albañilería.

Impermeabilización del suelo con ligera pendiente hacia desagüe.

Otras observaciones. Paso de la puerta mín. 86cm, peso 180kg, presión máx. del agua 5Kg/cm² y capacidad 250 litros.

Altavoz para música regulable en intensidad en cada sala.

1 TOMA ELECTRICA
Manguera de 2m de longitud de 5x2'5mm² (aislamiento 1000v.)
3x400V+N+T, motor 4,5kw protegido con interruptor magnetotérmico curva D e interruptor diferencial 30mA.

2 TOMA DE AGUA CALIENTE
Conexión 1" Macho y llave de corte previa (nunca bajo bañera).

3 TOMA DE AGUA FRIA
Conexión 1" Macho y llave de corte previa (nunca bajo bañera).

4 TOMA DE AGUA SANITARIA
Conexión 1/2" Macho y llave de corte previa (nunca bajo bañera).

5 DESAGÜE
Tubo de PVC ø63mm.

1 POWER SUPPLY
Connection cable 2m long, 3 phase current, 400 V/3/N/PE 5x2,5mm², motor 4,5kW (must be operated with a fault current protection switch for a rated fault of 30mA UB=24V).

2 HOT WATER SUPPLY
Connection 1" M. with isolation valve (no under bath).

3 COLD WATER SUPPLY
Connection 1" M. with isolation valve (no under bath).

4 DRINKING WATER SUPPLY
Connection 1/2" M. with isolation valve (no under bath).

5 DRAIN
Drainage with odour trap ø63mm.

Paso de puerta mínimo: 86 cm
Peso de bañera: 180 Kg
Presión máxima de agua 5 Kg/cm²
Capacidad 250 litros

Minimum door width for installation: 86 cm
Weight: 180 Kg
Maximum water pressure 5 Kg/cm²
Capacity: 250 liter

IBERICA S.A.		BAÑERA JAMAICA TIPO 131	
Escala: N/D		Codigo: Jamaica_131	
Fecha	19-07-2004	Nombre	PLANO DE INSTALACION
Dibujado:	M. Gallego	INSTALATION DRAWING	
Comprobado:	19-07-2004	A. Leon	Sustituye a:

Area reservada a instalaciones ø100
Reserved area to installations ø100

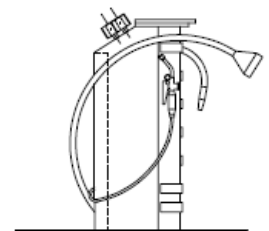
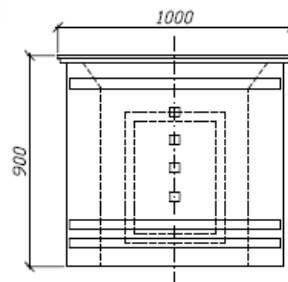
Todas las cotas en mm
All measures in mm.

SALA DE CHORRO

1 Sala para aplicación de chorro a presión.

Tamaño orientativo (5 m x 1,5 m)

El equipamiento de esta sala debería ser una maquina de chorro-jet del tipo más común que



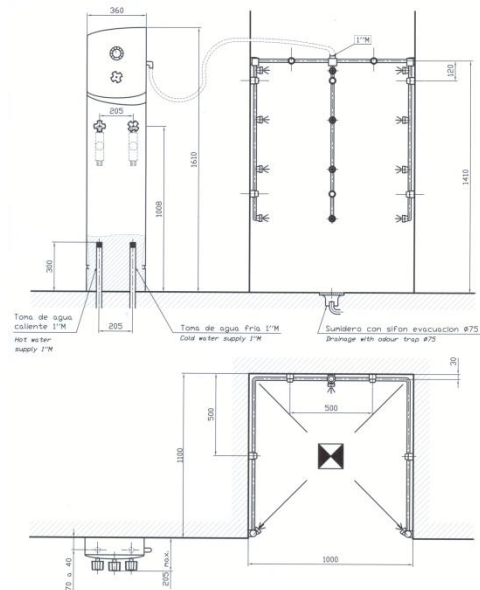
SALA DE DUCHA CIRCULAR

1 Sala para aplicación de ducha circular.

Tamaño orientativo (3 m x 1,5 m).

El equipamiento de esta sala debería ser una maquina de ducha circular del tipo más común que se encuentran en instalaciones balnearias, una de ellas podría ser la ducha 3 columnas 909M, este modelo nos sirve para definir las necesidades técnicas de esta sala

El equipamiento de esta sala es una ducha 3 columnas.



Ducha 3 columnas 909M.

Son 3 Columnas enlazadas entre sí, con 12 difusores regulables en caudal. La ducha se suministra con un panel de alimentación con regulación de mezcla de agua manual y control de salida con termómetro. Dispone de accesorio con dos difusores para ducha de hombro, este caudal se regula de forma independiente del caudal del resto de la ducha.

Fontanería.

Consumo punta 50L/min y consumo Max/día 17.000 litros a 36°C.

- Toma de agua fría: conexión 1" Macho
- Toma de agua caliente: conexión 1" Macho
- Desagüe en suelo de la sala, un sumidero con sifón evacuación Ø75.

Climatización.

Deshumidificar, colocar extractor independiente, con interruptor a la entrada de la sala.

Iluminación.

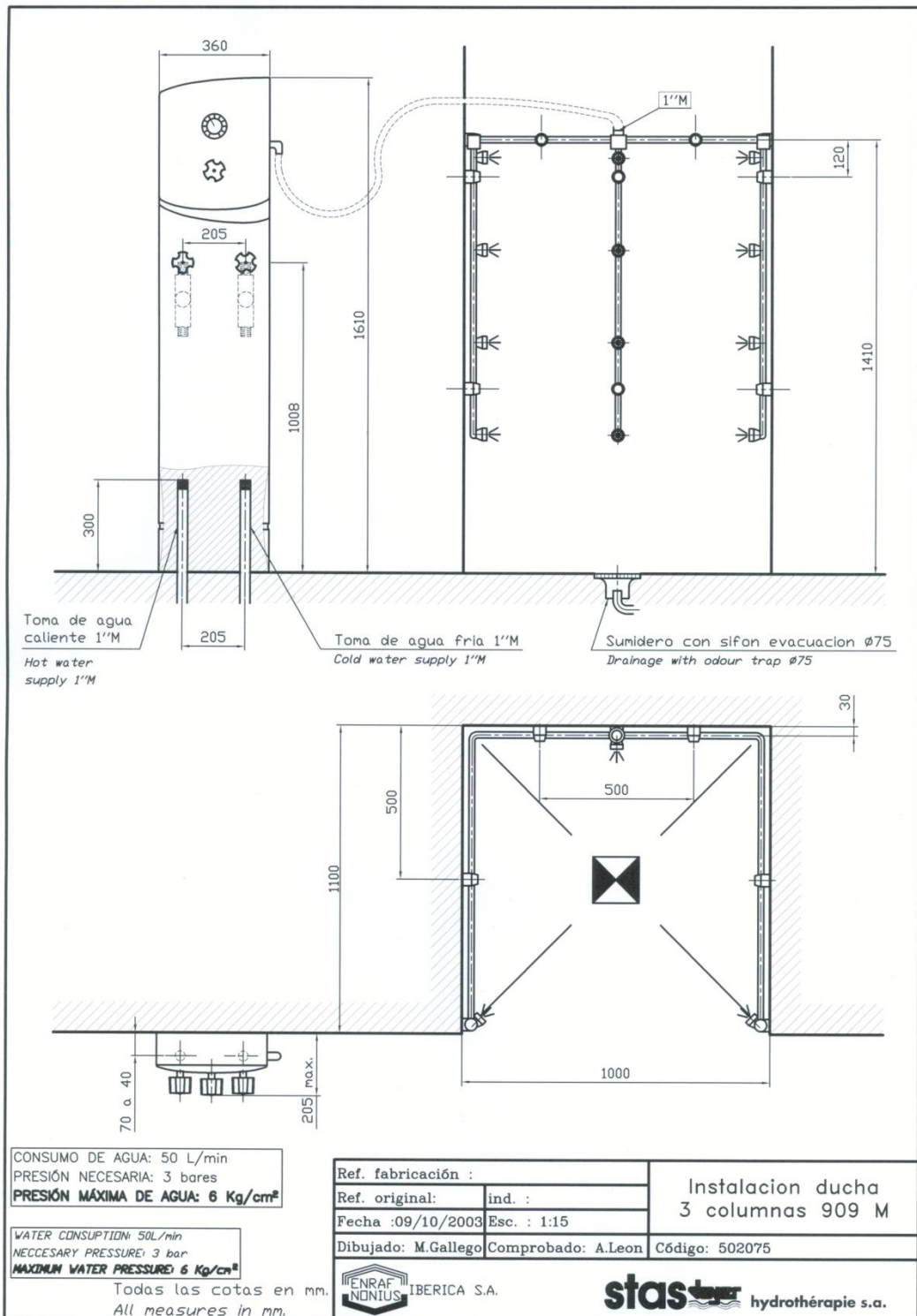
Tubos fluorescentes o similar por encima techo traslúcido de metacrilato o similar.

Albañilería.

Impermeabilización del suelo, y las 3 paredes sobre las que va ser instalada. Pendiente del suelo hacia el desagüe.

Otras observaciones.

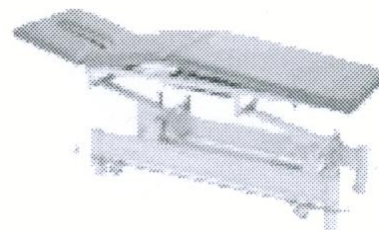
Consumo de agua 50L/min, presión necesaria 3 bares y presión Max de agua 6kg/cm².



SALAS SECAS MASAJE y ESTÉTICA.

Tamaño orientativo de la sala (3,5/4 m x 2,5/3,5 m)

El equipamiento de esta sala debería ser una camilla hidráulica y de varios cuerpos para poder aplicar masajes, tratamientos faciales y tratamientos corporales del tipo más común que se encuentra en instalaciones balnearias, una de ellas podría ser el modelo manumed de amplia resistencia para soportar sesiones prácticas, este modelo nos sirve para definir las necesidades técnicas de esta sala. La sala debe incluir una ducha y un lavabo



Manumed Optimal 3

Manumed Optimal 3 Secciones Flexion

Camilla para tratamiento y masaje, secciones ajustables de cabeza tronco y piernas. Orificio facial. Ajuste de altura HIDRAULICO desde 45 a 95cm. Base móvil con mecanismo de elevación de las ruedas con cojinetes. Posibilidad de acoplamiento de barandillas, para instalación de diversos accesorios para la fijación del paciente. Soporte almohadillado y tapizado en semicuerdo gris.

Medidas: 195 x 67 cm.

Fontanería.

- Toma de agua fría para lavabo.
- Toma de agua caliente para lavabo.
- Desagüe para lavabo.
- Toma de agua fría para ducha higiénica.
- Toma de agua caliente para ducha higiénica.
- Desagüe para ducha higiénica.

Climatización.

Climatizar, temperatura de la sala 22-25º C.

Electricidad.

1 enchufe en cada pared, en la pared de la encimera por encima de esta.

Iluminación.

Preferiblemente de tipo indirecto y regulable en intensidad.

Albañilería.

Encimera a toda la pared para lavabo y mueble con estante continuo, desde el suelo hasta la encimera.

Otras observaciones.

Altavoz para música regulable en intensidad en cada sala.

SALA HUMEDA MASAJE BAJO DUCHA.

Tamaño orientativo de la sala (3,5/4 m x 2,5/3,5 m)

El equipamiento de esta sala debería ser una maquina de masaje bajo ducha con recuperación de agua, con lo que se reduce el consumo de agua habitual de esta técnica, tipo Le D'ime. Este modelo nos sirve para definir las necesidades técnicas de esta sala



Fontanería.

- Toma de agua fría
- Toma de agua caliente
- Desagüe en suelo de la sala, un sumidero con un tubo de evacuación de Ø63 si es posible superior, colocado en rejilla continua

Climatización.

Deshumidificar, colocar extractor independiente, con interruptor a la entrada de la sala

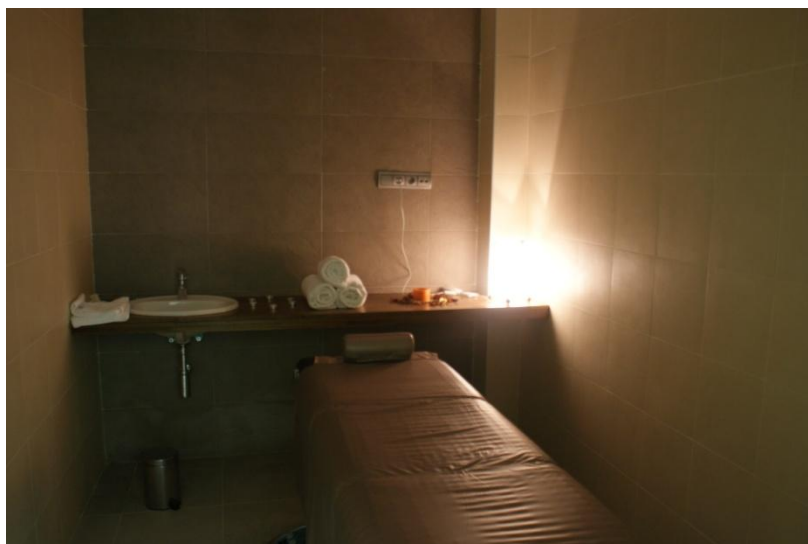
Iluminación.

Tubos fluorescentes o similar por encima techo traslúcido de metacrilato o similar

Albañilería.

Impermeabilización del suelo. Techo traslúcido de metacrilato o similar.

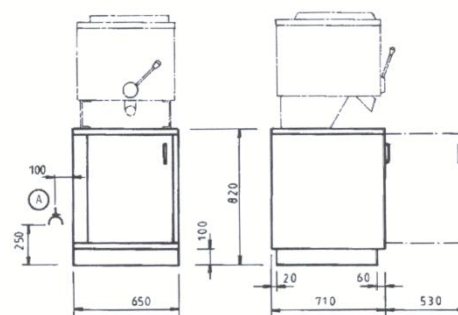
La sala donde se instale tendrá una pendiente superior al 1% hacia la rejilla intermedia de la sala



OTRA MAQUINARIA NECESARIA

Agitador de Fango AR50

Carcasa de acero inoxidable con tanque de aluminio. Capacidad 50 Litros/63 kilos. Motor con control electrónico para agitación continua o intermitente. Dispositivo de esterilización a 130º C. Sistema programable para encendido automático tras un número de horas (ahorro fin de semana). Sistema de seguridad térmico con bloqueo de motor con tapa abierta.



Ref. AF-6025 - ALJ2003-H7.

Armario para retención del calor del fango

Construido íntegramente en acero inoxidable con 1 puerta con cierre de seguridad y corriente de aire forzado, para mantener la temperatura aún con la puerta abierta. Capacidad de 14 bandejas de medidas 40x60x2cm. Regulación de temperatura entre 45 y 65º C. Control digital de la temperatura y programador horario para ahorro de energía en fin de semana. Diseño para ubicar el agitador sobre el armario.

Ref. FW 4060 E

Medidas: 78 x 72 x 101 cm.

Fontanería.

- Toma de agua dulce fría: conexión ½" macho y llave de corte previa, en pileta de limpieza.
- Desagüe para pileta de limpieza.

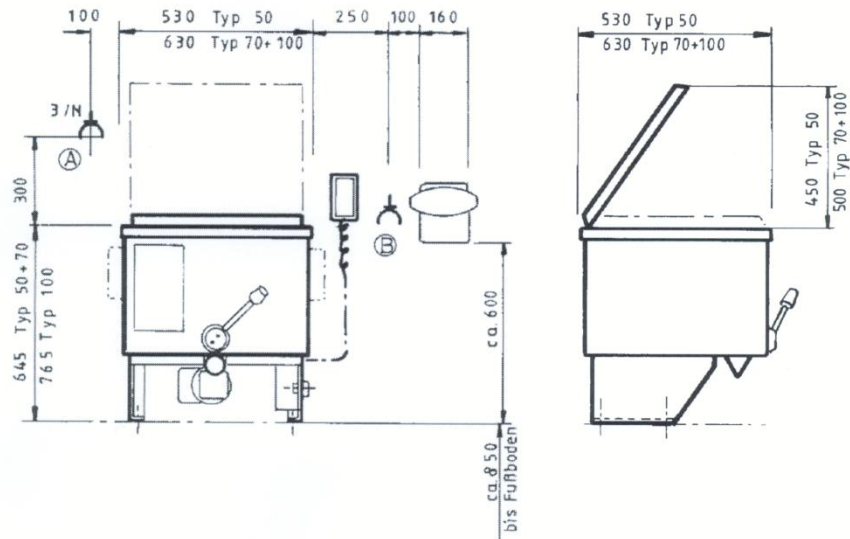
Climatización.

Renovación de aire.

Electricidad.

- Agitador fango: 3x400V+N+T 3,2KW 50Hz, base de enchufe 3P+N+T (protección de tierra) 400V, 50Hz. Alimentación de corriente a través de fusibles (16A)
- Armario fango: Alimentación 230V+N+T, 1845W, 50Hz. Consumo de energía 200W/H
Un enchufe en cada pared.

Datos de Instalación

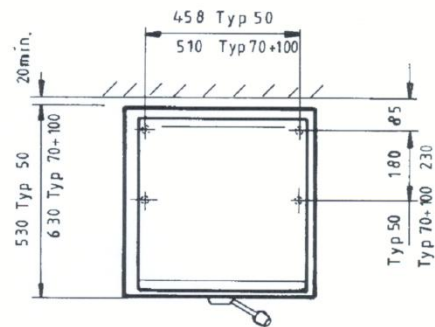


Agitador de fango
Modelo AR 50/70/100
Ref. N^o. AF6025

Preinstalación necesaria:

- A. Base de enchufe 3P+N+T (protección de tierra) 400 V, 50 Hz.
Alimentación de corriente a través de fusibles (16 A).
Al ser utilizados en locales de uso médico prever un interruptor de protección diferencial (30 mA).
- B. Si requieren ventilador refrigerador (no incluido), prever enchufe de 230 V, 50 Hz.

Los agitadores AR 50 y AR 70 pueden ser suministrados también para corriente monofásica (pedido especial).
En éste caso, prever enchufe de 230 V, 50 hz. (3 Kw.) en lugar de A.
La instalación eléctrica debe estar de acuerdo a la normativa local vigente.



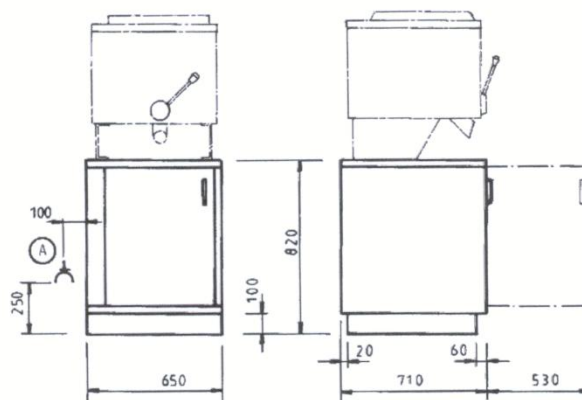
Detalles Técnicos sujetos a modificaciones.

Enraf Nonius Ibérica S.A.

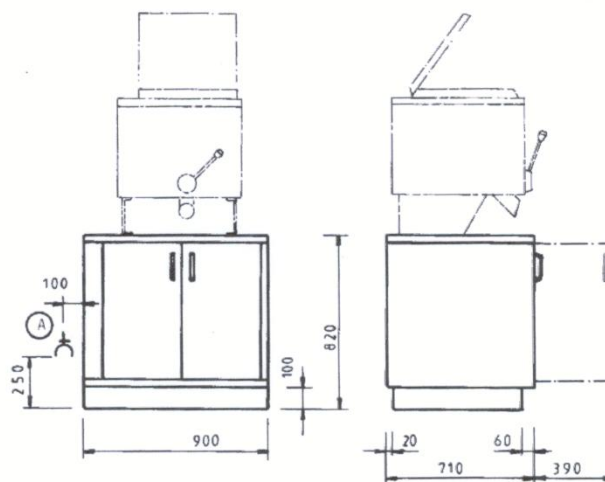
Tel.: +34 913 342 444 Fax: +34 913 342 517
Internet: <http://www.enraf.es>

Pág. 2

FW 4060 E



FW 5070 E



Armarios ventilados de retención de calor

Preinstalación necesaria:

- A. Base de enchufe 220 V, 50 Hz (1840 W).
- Alimentación de corriente a través de fusibles (16 A).
- Interruptor diferencial 30 mA.

Bajo petición los armarios pueden venir preparados para montar los agitadores a excepción de los modelos ER y AR 100 que solo pueden ser montados en el armario FW 5070 E.

La instalación eléctrica debe estar de acuerdo a la normativa local vigente.

Detalles Técnicos sujetos a modificaciones.

Enraf Nonius Ibérica S.A.

Tel.: +34 913 342 444

Fax: +34 913 342 517

Internet: <http://www.enraf.es>

SALAS DE REPOSO

Salas donde reposan los clientes entre una técnica y sala de té con bebidas e infusiones.

Climatización.

Climatizar, temperatura de la sala 22-25°C

Electricidad.

1 enchufe en cada pared, 1 de ellos en zona de infusiones para calentador de agua.

AULA PARA ACTIVIDADES DEPORTIVAS

Tipo de sala:

1 SALA DE 60 M2 PARA USO DEPORTIVO – GIMNASIO + 1 SALA DE 30 M2 PARA ACTIVIDADES BLANDAS

ZONA DEPORTIVA	Tamaño	Número	Total m2	Capacidad	pax
Sala cardiovascular	30	1	30	33%	10
Sala Fitness	30	1	30	33%	10
Salas actividades blandas	30	1	30	33%	8
TOTAL			90		
				Pax simultáneas	28
				Pax Max /día	110



ZONAS COMUNES

Hall entrada y distribución con entrada directa desde la calle, desde la que tiene acceso a zona recepción y vestuarios clientes de 60 m²

ZONAS COMUNES	Tamaño	Número	Total m ²	Capacidad pax
Recepción	15	1	15	90 7%
Vestuarios clientes	60	1	60	
Zonas Técnicas	120	1	120	
Hall entrada y distribución			15	
TOTAL			210	

Para la zona técnica de piscinas y calderas se estima un espacio de unos 120 m².

Se recomienda la instalación de placas solares, así como alguna otra fuente de energía renovable, tipo geotermia. Las calderas es recomendable la instalación de biomasa que aproveche los recursos forestales de la zona y supondrán un ahorro económico importante al centro de formación.

	Espacio recomendado	Capacidad pax simult	Capacidad día
ZONA TERMAL INDIVIDUAL. ZONA CABINAS	150 20%	6 7%	96 22%
ZONA TERMAL COLECTIVA. ZONA PISCINAS	300 40%	56 63%	224 52%
ZONA DEPORTIVA	90 12%	28 31%	110 26%
ZONAS COMUNES	210 28%		
TOTAL	750	90	430

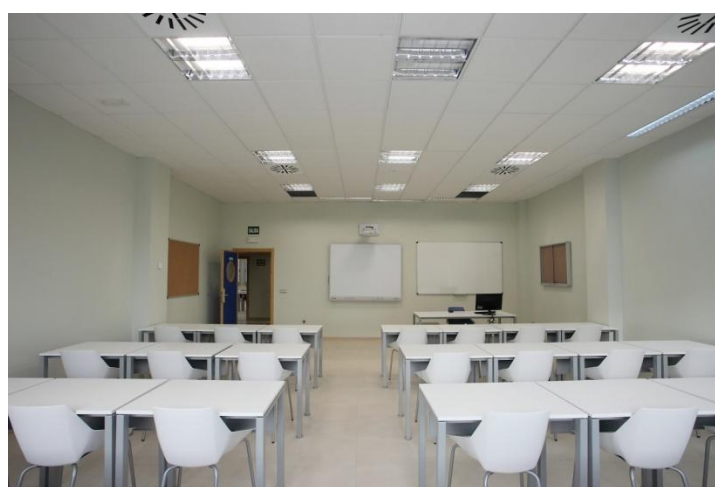


AULAS PARA CLASES TEÓRICAS

Tipo de sala:

1 SALA DE 150 M2 CON 4 PANELES MODULABLES PARA DIVIDIR EN 5 SALAS DE 30 M2, CON 5 PUERTAS DE UNA HOJA (Ancho suficiente para acceso de personas con minusvalías físicas) PARA ACCESO INDEPENDIENTE DESDE PASILLO CENTRAL

FOTOS DE AULAS PANELABLES



AULAS PARA CLASES PRÁCTICAS

Tipo de sala:

1 SALA DE 150 M2 CON 2 PANELES MODULABLES PARA DIVIDIR EN 3 SALAS DE 30-60-60 M2, CON 3 PUERTAS DE DOBLE HOJA PARA ACCESO INDEPENDIENTE A CADA SALA PANELADA DESDE PASILLO CENTRAL Y OTRAS 3 PUERTAS DE DOBLE HOJA PARA ACCESO INDEPENDIENTE DESDE PASILLO LATERAL DE ZONA TÉCNICA DE ALMACENES

3 SALAS PARA ALMACEN DE 20 – 30 M2 CADA UNO, CON PUERTAS DE DOBLE HOJA

SALAS DE REUNIONES PARA ALUMNOS

Tipo de sala:

2 SALAS DE 15 M2 PARA USO DEL ALUMNADO

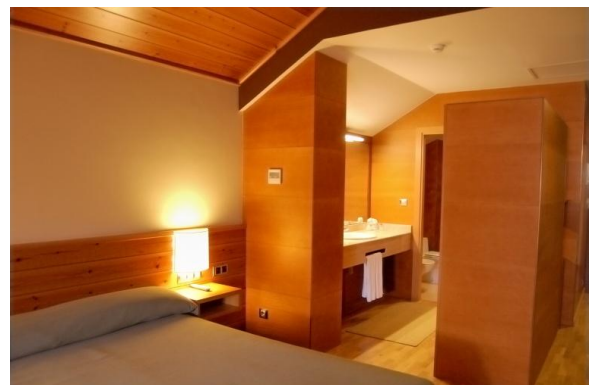
AULA PARA ACTIVIDADES DE HOSTELERÍA

Tipo de sala:

AULA INFORMATICA. SALA DE 60 M2 CON PREINSTALACIÓN DE TOMAS DE VOZ Y DATOS, Y TOMA ELECTRICA EN CADA PUESTO EN MESAS PARA EL ALUMNADO Y MISMA DOTACIÓN PARA MESA DE PROFESOR



AULA LIMPIEZA. SALA DE 40 M2 CON MISMA DOTACIÓN DE UNA HABITACIÓN STANDARD DE HOTEL, HABITACIÓN. MOBILIARIO Y BAÑO COMPLETO



AULA DE CATAS

SALA DE 60 M2 CON PREINSTALACIÓN DE TOMA DE AGUA Y DESAGÜE, Y TOMA ELECTRICA EN CADA PUESTO EN MESAS PARA EL ALUMNADO Y MISMA DOTACIÓN PARA MESA DE PROFESOR

Se trata de un espacio de sesenta metros cuadrados, aproximadamente y que se distribuye en dos estancias, el aula en si misma y un pequeño almacén.

Con unos 60 metros cuadrados es un aula completamente técnica, formada por la zona del profesor, que estará dotada con pizarra electrónica y medios audiovisuales y 28 zonas de trabajo individualizadas para los alumnos, que estarán dotadas con toma de agua con escupidera, luz halógena blanca con regulador de intensidad.

1.- Ejemplos gráficos de elementos similares





2.- Recomendaciones y limitaciones

- Es una de las salas de la escuela a las que se les debe instalar un suelo técnico elevado que permita meter por debajo las canalizaciones de agua, luz y cañerías desagüe para los 28 puestos instalados.
- También precisa de estores oscurecedores (tipo foscurit como los que se observan en la fotografía), pues un exceso de luz del día podría dificultar la observación de los colores en las bebidas analizadas.
- En el pequeño laboratorio se precisa también de una pileta, por lo que necesariamente se debe instalar agua y desagüe.
- Para el resto de equipamientos, paredes, techos... no se precisa nada diferente al resto de las aulas, tener en cuenta que el hecho de llevar equipos de audiovisuales y pizarra electrónica exige de partida la instalación en obra para poder conectar ambos sistemas.

3.- Equipamiento recomendado

AULA DE CATAS		
Mesa de catas	Mesas de cata con forma rectangular compuesta por un tablero laminado acabado soft, en medidas (600x800x25), con bordes rectos. Incluyen un cristal transparente en la parte frontal de la mesa y dos laterales en cristal opaco al ácido, haciendo de separador de mesas. Soportada por 4 patas metálica sencilla d60. Medidas totales de mesa 60 x 80 x 90 / 73 cm. La mesa llevará integrada pileta tipo escupidera con grifo monomando y luz regulable en intensidad de halógeno.	26
Mesa de profesor	Mesa de profesor de 160 x 80 cm. Con forma rectangular serie con tablero laminado acabado soft. Soportada por 2 patas metálica sencilla d60. Frentes de cajones realizados en mdf texturizados mismo color que envolvente. Bordes rectos. Cajones interiores metálicos, con sistema anti-vuelco. Medidas totales de mesa 160 x 80 x 73 cm.	1
Silla de catas	Silla con estructura de tubo de acero laminado con recubrimiento de multicapa en base de pinturas y lacas en polvo transparente de epoxy, base de 5 radios con ruedas , mono carcasa en polipropileno inyectado por lo menos en 10 colores con "galleta" en el asiento en polipropileno antideslizante en el mismo acabado o color distinto. Con brazo cerrado de acero.	26
Sillón de profesor	Silla giratoria con brazos en polipropileno acabado cromo	1

AULA DE COCINA DEMOSTRACIÓN

SALA DE 60 M2 CON PREINSTALACIÓN DE TOMA DE AGUA Y DESAGÜE, TOMAS ELECTRICAS Y TOMA DE GAS PARA ZONA DE CABECERA DE PROFESOR.

Se trata de una auténtica cocina completa ubicada de frente a una serie de pupitres dónde se sentarán los alumnos y con un espejo superior para permitir una visión panorámica, dónde la persona que trabaje muestra todas sus tareas al público sentado enfrente.

Ocupa una superficie de 55 metros cuadrados, en los que se distribuye, la parte de cocina, las gradas con los pupitres y un pequeño almacén/zona de lavado en la parte trasera de la cocina.

1. Ejemplos gráficos de elementos similares



2. Recomendaciones y limitaciones

- A esta zona debe llegar la canalización de gas, varios enchufes trifásicos, entrada y salida de agua fría/caliente y salida de humos.
- Debe ser una sala con aire acondicionado.
- Los pupitres de los alumnos estarán ubicados en gradas, que permita una visión perfecta de lo que se está produciendo.
- Los techos deben ser falsos pero de un material ignífugo, nunca será fijos. Las paredes podrán ser pintadas o rematadas en el material de construcción del edificio y los suelos deben combinar la resina epoxi para la zona de almacén y de la cocina, con un suelo de madera para el resto, pues al tratarse de una grada elevada es recomendable este tipo de superficie.

3. Equipamiento

AULA COCINA DEMOSTRACIÓN		
Mesa recta con frente	Mesa recta con frente 120 x 70 cm. acabado en madera. Tapa de mesa realizada en mdf, chapeada en madera de alta calidad con acabado barniz semi-mate en medidas. Soportada por un frente de mesa recto, con el mismo acabado que la mesa y 2 patas cilíndricas, realizadas en chapa de acero con acabado epoxi-gris. Medidas totales 120 x 52,5 x 90 / 72,5 cm	26
Silla	Silla con estructura de 4 patas de tubo de acero laminado en frío de 16 mm de diámetro con recubrimiento de multicapa en base de pinturas y lacas en polvo transparente de epoxy-poliéster, mono carcasa en polipropileno inyectado por lo menos en 10 colores con "galleta" en el asiento en polipropileno antideslizante en el mismo acabado o color distinto. Con brazos ala.	26
Perchas de pared	Percha pared estructura aluminio extrusionado, con ocho colgadores cada una	6

<p>COCINA CUATRO FUEGOS SOBRE AGUA Y HORNO</p>	<p>Cocina de cuatro fuegos abiertos en el plano de cocción y un horno pasante en la parte inferior. Quemadores de fundición especial de doble llama auto estabilizado, válvulas independientes con llama piloto y termopar. Cuba de agua con cantos redondeados. Entrada de agua y desagüe. Tres quemadores de diámetro 120 mm. y uno de 150 mm de 6.200 y 7.200 Kcal/h. respectivamente. Parrilla de fundición especial. Medidas 400 x 350 mm convertibles en planchas lisas o acanaladas de fundición. Bandeja recoge grasas extraíbles. Horno pasante con puertas por ambos frentes. Quemador tubular en acero inox de llama autoestabilizada de gran rendimiento de 5.200 Kcal/h. regulado mediante válvula de seguridad, piloto permanente y termopar. Suelo de horno formado por planchas de fundición individuales. Potencia total 31.000 Kcal/h. Dimensiones 900 x 1.000 x 850 mm.</p>	<p>1</p>
<p>COCINA DE INDUCCIÓN</p>	<p>Construida en acero inoxidable. Una superficie de vitrocerámica de 4 mm de espesor y dos zonas de cocción. Diámetro de los fuegos es de 220 mm. Mando electrónico de potencia. Filtro de aire sobredimensionado y dos ventiladores tangenciales que garantizan una buena refrigeración de los componentes electrónicos. Potencia Eléctrica: 2 x 5 KW. 400V Trifásico. D Dimensiones 450 x 1.000 x 330 mm.</p>	<p>1</p>
<p>MUEBLE NEUTRO</p>	<p>Construido en acero inox. Frontal de las mismas características que los demás elementos. Dos cajones extraíbles en la parte inferior, con guías telescópicas en acero inox. Cajones G.N. 1/1 de 100 m/m. de profundidad en inox. Dimensiones 450 x 1.000 x 850 mm.</p>	<p>2</p>

FRY TOP A GAS	Plancha lisa de acero laminado, superficie de trabajo rectificada. Peto perimetral de acero inox en toda la plancha, con canal de recoge grasas en todo el perímetro y cajón extraíble de gran capacidad para la recogida de grasas. Quemadores tubulares de gran rendimiento de llama autoestabilizada, regulados mediante válvula termostáticas, piloto permanente y termopar. Potencia calorífica 13.500 Kcal/h. Dimensiones 400 x 1.000 x 330 mm.	1
FREIDORA A GAS	Construida en acero inoxidable control de temperatura regulable a través del mando graduado. Zona fría ó temperatura más baja, importante zona de expansión, termostato de seguridad, dos cestas de acero estañado de 150x370x120 mm con empuñadura de resina. Quemadores tubulares de gran rendimiento, de llama autoestabilizada con piloto permanente, termostato de seguridad y encendido electrónico. Capacidad de la cuba: 23 litros. Potencia calorífica 20.500 Kcal/h. Dimensiones 400 x 1.000 x 850 mm.	1
MESA DE REFRIGERACIÓN	Exterior en acero inox. AISI 304. Interior en acero inox. AISI 304. Aislamiento de poliuretano inyectado a alta presión. Desagüe en el interior de la cámara. Estructura compacta totalmente inyectada. Control de la temperatura final de desescarche. uniones de amplio radio para facilitar la limpieza. Posibilidad de cambiar el sentido de apertura de las puertas. Fregadero integrado en la encimera. Kit de tres cajones. V Volumen de la cámara: 295 l. Potencia: 550 W. Dimensiones: 1.500 x 700 x 850 mm. Grifo monomando de codo gerontológico.	1
CAMPANA DE EXTRACCIÓN	Construcción en chapa de acero inoxidable Aisi 304, 18/10. Construcción mediante soldadura. Colector soldado con soporte para filtros y bandeja recoge grasas extraíble. Filtros de lamas tipo dedalux fabricados en chapa de acero inoxidable. Reborde perimétrico para recogida de condensados con borde inferior inclinado para facilitar la caída de condensados	1

	hacia el colector. Plenun de extracción filtro a filtro. Dimensiones: 4.000 x 1.100 x 800 mm.	
SISTEMA DE FILTRACIÓN (U.F.O)	Sistema de filtración de partículas en ambiente húmedo. Especial para captar partículas a altas temperaturas. Eficaz eliminación de todo tipo de olores. Baja pérdida de cargas. Rendimiento: 6.000 m3. Dimensiones: 1.050 x 820 x 1025 mm.	1
CAJAS EXTRACCIÓN Y CHIMENEAS	La campana y sistema de filtración de partículas UFO se conectarán a la chimenea y se sacarán al exterior por la parte de fachada señalada por la dirección técnica, ante la imposibilidad de hacerlo a la chimenea principal. Tubos, codos, pequeño material para su perfecta instalación.	1
EXTINCIÓN DE INCENDIOS	Sistema de extinción de incendios cumpliendo normativa SI4. Consta de recipiente de inoxidable y tuberías presurizadas. Equipado con manómetro para ver la presión en todo momento. Funcionamiento autónomo las 24 horas sin necesidad de corriente eléctrica. Presión de funcionamiento entre 11 y 15 bares. Agente extintor: mezcla de agua + espuma AFFF.	1
LAVAMANOS MURAL	Totalmente fabricados en chapa de acero inoxidable AISI 304, 18/10. Encimera con peto posterior de 40 mm. de altura. Reborde perimétrico estampado. Cubeta insonorizada. Pulsador de pie y caño. Panel frontal extraíble. Modelo con pulsador a dos aguas o doble pedal. Dimensiones: 450 x 450 x 850 mm.	1

HORNO MIXTO A GAS	Capacidad: 6 bandejas GN 1/1. Dimensiones: 850 x 770 x 750 mm. Potencia conectada: 10 kW. Equipamiento: Control con 7 modos de cocción. Modo " Vaporizador Combinado " con 3 modos de cocción. Sistema de limpieza automática. Sistema de diagnóstico de cal con función de limpieza automática. Sonda térmica con 6 puntos de medición. Ducha de mano con dispositivo recogedor. Interface USB.	1
MESA DE TRABAJO CON CAJONES	Chapa de acero inoxidable. El plano de trabajo es de 1,5 mm. de espesor con un acabado Scotch britte, reforzado en la parte inferior con omegas y bastidor en tubo de sección cuadrada de 40 x 40 mm, de acero inoxidable aisi 304. Frente de 50 mm. con radio en la parte anterior. Peto posterior de 100 mm. unido mediante radio sanitario. Las patas de apoyo de la mesa están construidas en tubo de sección cuadrada de 40 x 40 mm. y terminadas en la parte inferior en pies regulables en altura con rosca oculta. Estante intermedio. Tanto el bastidor como los estantes son desmontables para facilitar el traslado. Dos cajones. Dimensiones: 2.200 x 700 x 850 mm.	1
OFFICE ALMACEN COCINA DEMOSTRACIÓN		
FREGADERO CON ALOJAMIENTO PARA LAVAVAJILLAS	Fabricada en chapa de acero inoxidable AISI 304, 18/10. Peto posterior de 100 mm. de altura terminado en radio sanitario para fácil limpieza. Frente de 50 mm. con radio. Reborde perimétrico estampado con leve inclinación. Cubeta soldada a plano de trabajo e insonorizada. Escurridor estampado en la encimera con bordes redondeados. BASTIDOR Construido mediante paneles frontales, trasero y laterales de acero inoxidable. Patas en tubo de acero inoxidable con pie regulable de rosca oculta en parte inferior. Permite regular la altura para colocar el plano de trabajo a 850 o 900 mm. Hueco de 600 mm. para acoplar lavavajillas. Dimensiones: 1.200 x 600 x 850 mm. Grifo monomando de codo gerontológico.	1

LAVAVAJILLAS FRONTAL	Construido en acero inoxidable 18/8, y material plástico resistente al ataque químico y térmico, doble puerta embutida, doble pared, guías de cesta embutidas, brazos de lavado de bayoneta, cuba con ángulos redondeados, doble filtro en cuba, entrada de detergente al interior de la cuba, válvula de seguridad antirreflujo, termostato de seguridad, fácil acceso para la asistencia técnica sin necesidad de mover la máquina. Con aclarado giratorio superior especial para el aclarado del cristal. Producción: 480 platos /hora. Altura útil: 300 mm. Cesta 500 x 500mm. Potencias: Bomba de Lavado 740 W. Resistencia cuba 2.400 W. Resistencia calderín 2.600 W. Potencia total 3.400 W. Dimensiones: 580 x 650 x 780 mm.	1
MESA DE TRABAJO MURAL	Mesa de trabajo mural de dimensiones: 1.500 x 700 x 850 mm. Encimera fabricada en chapa de acero inoxidable 18/10 de 1.5 mm. de espesor acabado scotch britte. Peto posterior de 100 mm. con radio sanitario. Bastidor inferior y patas en tubo de acero inoxidable de sección cuadrada. 1 Ud. entrepaño soldado a patas.	1
ESTANTERIAS ALUMINIO POLIETILENO	Construidas en aluminio anodizado a 15 micras resistentes al frío y la corrosión. Soporte de 120 kg por nivel. Estantes regulables en altura, extraíbles y fácilmente limpiables. 4 niveles de 400 mm de ancho. Altura 1.800 mm. Totalmente instalado. Se miden en metros lineales	3

ZONA PARA DESPACHOS ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN

Se precisará también una zona para tareas administrativas y de dirección, con una recepción, con su back office, y 3 despachos independientes, ocupación de espacio estimado sobre unos 60 m².

Asimismo serán necesarias unas zonas para distribución en pasillos, y zonas de escaleras y ascensores en caso de ocupar el edificio varias plantas.

Cuadro resumen de espacios necesarios para instalación Escuela hotelero termal en Verín

	Espacio recomendado (m2)	
AULA PARA ACTIVIDADES ACUATICAS	300	19%
AULAS PARA CLASES PRÁCTICAS HIDROTERMAL	150	9%
AULA PARA ACTIVIDADES DEPORTIVAS	90	6%
ZONAS TECNICAS Y COMUNES ZONA TERMAL	210	13%
AULAS PARA CLASES TEÓRICAS	150	9%
AULAS PARA CLASES PRÁCTICAS	150	9%
ZONAS PARA ALMACENES	90	6%
SALAS DE REUNIONES PARA ALUMNOS	30	2%
AULA INFORMATICA	60	4%
AULA LIMPIEZA.	40	3%
AULA DE CATAS	60	4%
AULA DE COCINA	60	4%
ZONAS PARA DESPACHOS ADMINISTRACIÓN Y DIRECCION	60	4%
PASILLOS Y ZONAS DISTRIBUCIÓN	150	9%
TOTAL	1.600 m2	