

EUROREGIÓN TERMAL Y DEL AGUA



VERÍN

CENTRO DE FORMACIÓN TURÍSTICO TERMAL Y DE INVESTIGACIÓN DEL AGUA – HOTEL ESCUELA TERMAL -VERÍN

El proyecto Euroregión Termal y del agua aprobado por el Programa Operativo de Cooperación Transfronteriza España Portugal (POCTEP) y cofinanciado por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional nace con el objetivo de 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.

 INDICE

1. Antecedentes.....	2
2. El territorio – La Eurociudad Chaves-Verín.....	3
3. Hotel Escuela Termal de Verín – características	4
3.1. Localización.....	4
3.2. Bonificaciones al inversor.....	4
3.3. Actuaciones.....	5
3.4. Características de la inversión.....	6
3.4.1. Incidencia del proyecto en el entorno.....	6
3.4.2. Valor de la inversión.....	6
3.4.3. Beneficio Social.....	7
3.4.4. Repercusión Económica.....	8
3.4.5. Creación de empleo.....	9
3.4.6. Posicionamiento.....	11
- Alojamiento.....	12
- Restaurante y cafetería.....	13
- Eventos.....	14
- Termalismo.....	15
- Formación.....	16
3.5. Potenciales líneas de ayuda y financiación.....	19
3.6. Conclusiones.....	19
4. Anexos.....	19
4.1. Anexo 1: <i>Diseño, elaboración, medición y evaluación de los currículos formativos y unidades didácticas que compondrán los planes de estudio.</i>	
4.2. Anexo 2: <i>Diseño y elaboración de las cartas de servicio y protocolo de actuaciones que regirán el funcionamiento de la Escuela Hotelera Termal de Verín.</i>	

1. ANTECEDENTES

En el marco del Programa de Cooperación Transfronteriza España-Portugal 2007-2013 (POCTEP) se ha aprobado el proyecto **Euroregión Termal y del Agua** que engloba entre sus actuaciones la creación del *Centro de Formación Turístico-Termal y de investigación del Agua*.

El Centro de Formación Turístico Termal y de Investigación del Agua tendrá dos sedes: una en Verín, donde se ubicará el **Hotel Escuela 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 Vidago (Chaves), donde ya existen instalaciones destinadas al **Balneario Escuela y al Laboratorio de Investigaciones Termales y del Agua**.

El objetivo del proyecto 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.

Los socios del proyecto son: Ayuntamiento de Verín, Xunta de Galicia, la Diputación de Ourense, la Cámara Municipal de Chaves, la Asociación de Termas de Portugal, Turismo Porto Norte y la Sociedad Portuguesa de Hidrología Medica.

Partenariado



2. EL TERRITORIO

En cuanto al entorno inmediato sobre el que se desarrolla este proyecto, **Verín**, desde el punto de vista turístico, forma parte del geodestino Verín–Viana, que agrupa a 12 municipios y suma 35.000 habitantes repartidos en casi 1.600 Km.2. Precisamente este espacio y su potencialidad turística se beneficia actualmente del Plan de Competitividad de Producto Turístico “Puertas de Galicia” que con una aportación de 2.500.000 € para el período 2011 – 2014, contribuye a crear nuevos productos turísticos, mejorar la comercialización, la formación de sus profesionales, etc.

Igualmente debemos destacar, por su elevada potencialidad turística, la puesta en marcha de la Ruta del Vino de Monterrei en la que se integran actualmente 27 establecimientos, de los que casi la mitad (13) son bodegas pertenecientes a esta DO que está alcanzando excelentes niveles de calidad y difusión de sus vinos.



Sin duda otro de los ejes de desarrollo sobre el que se albergan importantes expectativas de futuro es el formado por la **Eurociudad Chaves–Verín**. Esta novedosa estructura administrativa supramunicipal e internacional supone una decidida apuesta por la cooperación como herramienta para lograr el desarrollo socioeconómico de este territorio y tiene, precisamente en la actividad turística, en especial el turismo termal, uno de sus pilares fundamentales. Una buena muestra de ello es la participación de ambas entidades en la gestión y resultados del proyecto **Euroregión Termal y del agua** al que nos referimos.

La Eurociudad Chaves-Verín, conformada por el municipio de Verín en España y el municipio de Chaves en Portugal, es el territorio escogido para ubicar el Hotel Escuela Termal. La elección no es casual, pues se ha escogido el **enclave con la mayor concentración de agua termal y mineromedicinal de Europa**, designado por expertos prescriptores como la “Eurociudad del Agua”.

Los municipios de Verín y Chaves cuentan con una estrategia termal y del agua dirigida a lograr la excelencia turística con una visión integrada caracterizada por: una oferta innovadora y de calidad en el ámbito de las infraestructuras y servicios especializados (balnearios termales); una oferta profesionalizada en el ámbito de la hostelería y restauración; y, el desarrollo de servicios y

actividades complementarias dinamizadoras dentro de un contorno amigable, saludable y medioambientalmente sostenible.

En definitiva, el agua es uno de los recursos mas importantes que diferencia a la Eurociudad Chaves-Verín como enclave transfronterizo europeo y el termalismo constituye en la actualidad una de las actividades mas demandadas como alternativa y complemento de un destino. Estos dos factores son determinantes a la hora de enmarcar la inversión.

3. HOTEL ESCUELA TERMAL DE VERÍN – CARACTERÍSTICAS

La puesta en marcha de esta Escuela Hotelera Termal supondrá un hito muy significativo, que marcará la diferencia y el camino a seguir en la industria turística de Verín, su comarca y, en general, en la provincia de Ourense. Esta es, sin duda y a pesar de los condicionantes externos, una gran oportunidad.

3.1. Localización

El **Hotel Escuela Termal** se ubicará en una parcela repoblada de pinos situada en la localidad de **Cabreiroa**, termino municipal de Verín.

Dicha parcela presenta las siguientes características:

- **Situación:** el edificio se situaría dentro del SECTOR DE SUELO URBANIZABLE DELIMITADO SUD-07 CABREIROA. Dentro de la parcela P2 en la manzana M02 de 13.000 m2.
- **Planeamiento:** la parcela está clasificada como Suelo Urbanizable y calificada como Dotacional por el PXOM de 2012.
- **Urbanización exterior y servicios:** en la actualidad toda el sector esta sin urbanizar. Cuenta con acceso perimetral rodado.
- **Forma y superficie:** La parcela tiene forma cuadrada con una superficie de 13.000 m2.



3.2. Bonificaciones

Los socios en el proyecto, Diputación Provincial de Ourense y el Ayuntamiento de Verín dotarán de las siguientes **BONIFICACIONES** al posible licitador:

1. Parcela de 13.000 m² urbanizable.
2. Subvención de 700.000 €
3. Concesión de la explotación por un periodo de 40 años.
4. Plan de viabilidad de la inversión.
5. Anteproyecto constructivo y de explotación del hotel escuela termal de Verín.
6. Diseño, elaboración, medición y evaluación de los currículos formativos y unidades didácticas que compondrán los planes de estudio de la próxima Escuela Hotelera Termal de Verín. (ANEXO 1)
7. Diseño y elaboración de las cartas de servicio y protocolo de actuaciones que regirán el funcionamiento de la Escuela Hotelera Termal de Verín. (ANEXO 2)
8. Programa de movilidad e intercambio para los profesionales procedentes de la Escuela Termal de Verín y el Balneario Escuela y Laboratorio de investigaciones del agua de Chaves.
9. Acceso a las diferentes subvenciones y vías de financiación complementarias

Estas bonificaciones suponen un gran atractivo a tener en cuenta por el posible licitador, sin olvidar que será la empresa interesada en la gestión del proyecto la que, mejor que nadie, deberá acomodar los estudios y herramientas facilitadas a la realidad de su política empresarial.

3.3. Actuaciones

El posible licitador tendrá la obligación de llevar a cabo las siguientes actuaciones básicas:

1. Ejecutar las obras de construcción e instalación del Hotel Escuela Termal
2. Dotar a la instalación de los equipos necesarios para su explotación
3. Explotar sus instalaciones durante el plazo de la concesión

Dimensiones del complejo

SUPERFICIES CONSTRUIDAS TOTALES		SUPERFICIES CONSTRUIDAS URBANIZACIÓN	
ESCUELA	986,79 m ²	CLAUSTRO ACCESO	462,08 m ²
HOTEL	4525,85 m ²	CLAUSTRO BALNEARIO	563,8 m ²
BALNEARIO	926,26 m ²	SOLARIUM EXTERIOR	585,81 m ²
INSTALACIONES	1189,7 m ²	PARKING EXTERIOR-ACCESOS	732 m ²
TOTAL	7628,6 m ²	TOTAL	2343,69 m ²

3.4. Impactos

3.4.1. Incidencia del proyecto en el entorno

Toda inversión en un proyecto empresarial supone una incidencia en su entorno más inmediato, más aún cuando se trata de una inversión elevada como la que nos ocupa, en el medio rural y en el contexto actual de crisis económica. Por ello, es muy importante ser conscientes de la repercusión y el posible efecto demostración que podría significar para Verín, su comarca y el ámbito de la Eurociudad. Algunos de los aspectos más significativos serían los siguientes:

- Empleo directo e indirecto generado
- Cifra de negocio generada en torno al proyecto.
- Reducción del gasto médico por parte de los usuarios de los programas del balneario.
- Incremento de la cualificación profesional del sector.
- Mejora de la calidad de los servicios prestados por la termal.
- Mejora muy significativa de la oferta alojativa y de restauración de Verín.
- Creación y puesta en el mercado de nuevos productos turísticos de calidad
- Posibilidad de acceder a nuevos segmentos de mercado.

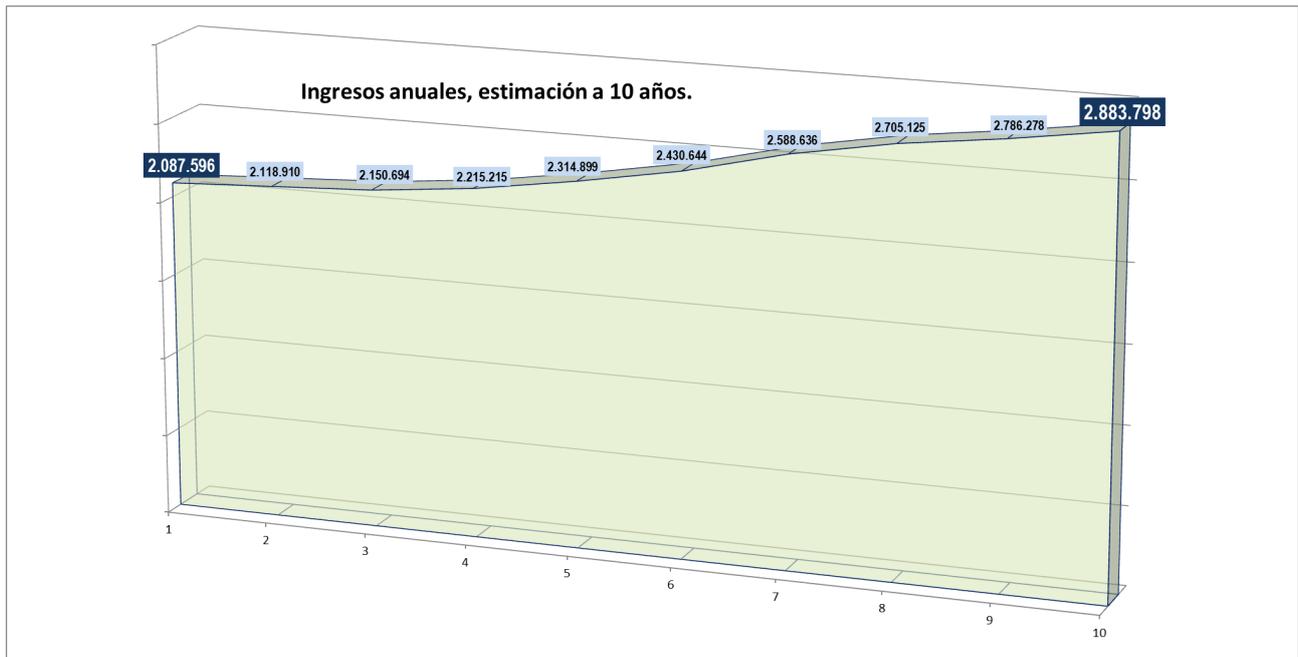
3.4.2. Valor de la inversión

El proyecto de construcción y de dotación de mobiliario y equipos para la instalación según la coyuntura actual de precios tendría un valor total en torno a los **8 millones de €**.

Esta cifra incluye tanto la ejecución de la obra civil de un hotel de **80 habitaciones**, con restaurante, salones, área de **escuela** y **complejo termal de 930 m²** como una previsión del equipamiento necesario para su correcto funcionamiento.

El proyecto de construcción presenta una concepción, tanto espacial como de imagen exterior del complejo, que puede adaptarse perfectamente a las condiciones de la futura empresa que explote el complejo reduciéndose el valor consignado de la inversión. En este sentido podría cambiar la organización espacial aumentando pero nunca la esencia de la arquitectura propuesta.

El volumen de negocio generado por el proyecto, en las previsiones estimadas, superaría los dos millones de euros, por volumen de facturación, en las páginas posteriores se detalla por áreas de negocio; señalar que la estimación de la facturación a 10 años rebasaría los 22 millones de euros. Aunque se pueden realizar estimaciones más pesimistas, en los cálculos se han tenido en cuenta los datos estadísticos de ocupación y precios medios del sector, por lo que se puede afirmar que es factible superar los dos millones de euros de facturación anual, la evolución de la cifra de negocio a lo largo de los siguientes años dependerá de cómo evolucione la actual crisis, pero es de suponer que, partiendo de la base de que podemos estar en el peor momento, será posible conseguir e incluso superar, los incrementos de facturación estimados.



3.4.3. Beneficio social.

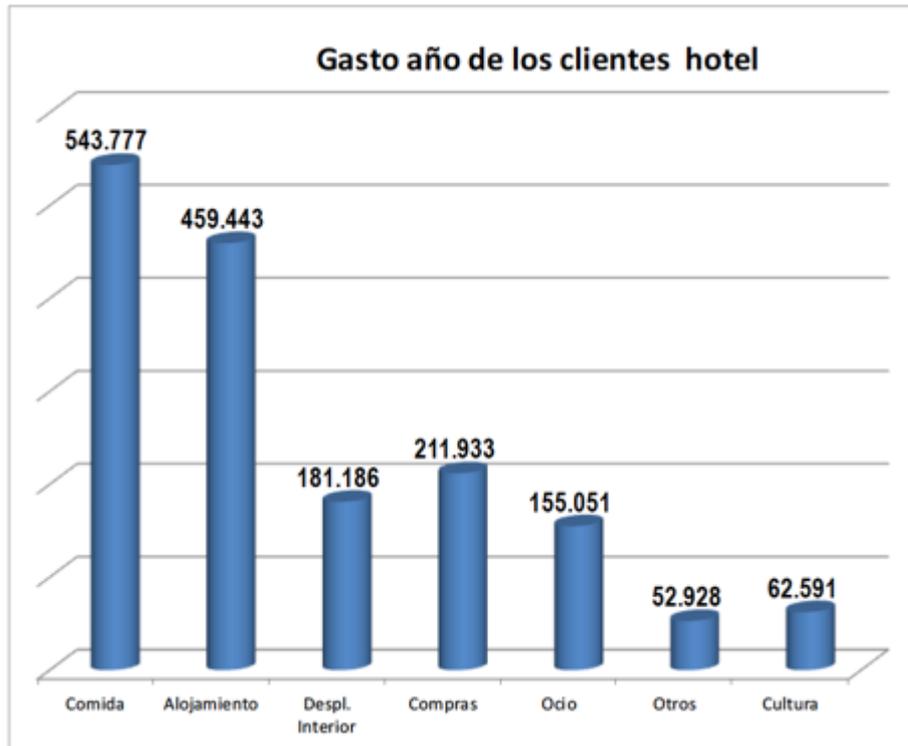
Existen diversos estudios sobre la reducción del gasto sanitario¹, principalmente en los programas de vacaciones sociales orientados a turismo senior, estimando que tal reducción puede alcanzar el 39%, una parte de este ahorro sería de los usuarios del sistema de seguridad social del ámbito gallego, aunque es de esperar que un porcentaje considerable de usuarios sean de otras comunidades autónomas. El denominado turismo senior, tiene la característica de que se realiza fuera de la temporada alta, por lo que este generaría ocupación e ingresos en la zona en las temporadas de más baja ocupación, aunque el programa de vacaciones del Imsero parece que va a sufrir recortes, es de esperar que no afecte a un segmento con unos hábitos de consumo muy definidos y con alta fidelidad. Galicia en general, y la provincia de Ourense, han alcanzado en los últimos años un posicionamiento claro en el turismo termal, es de esperar que del mismo se beneficie el presente proyecto. La tabla siguiente recoge una primera valoración de la incidencia económica de usuarios de la actividad termal.

		TA+FS	TM	TB	
Termal	Pax. Temp	10.782	1.106	2.679	Pred. Med.
Pax 14.567	Pax. Día	69	26	16	13 €
	Ingr. Día	898	342	209	
	Ingr. Temp.	140.165,63 €	14.375,96 €	34.832,83 €	189.374,41 €

¹ Noticias y artículos sobre la reducción del gasto médico:
<http://adelantozamora.secuencial.com/index.php?news=33155> y
http://www.consumer.es/web/es/viajes/ideas_y_consejos/2011/04/21/200176.php

3.4.4. Repercusión económica

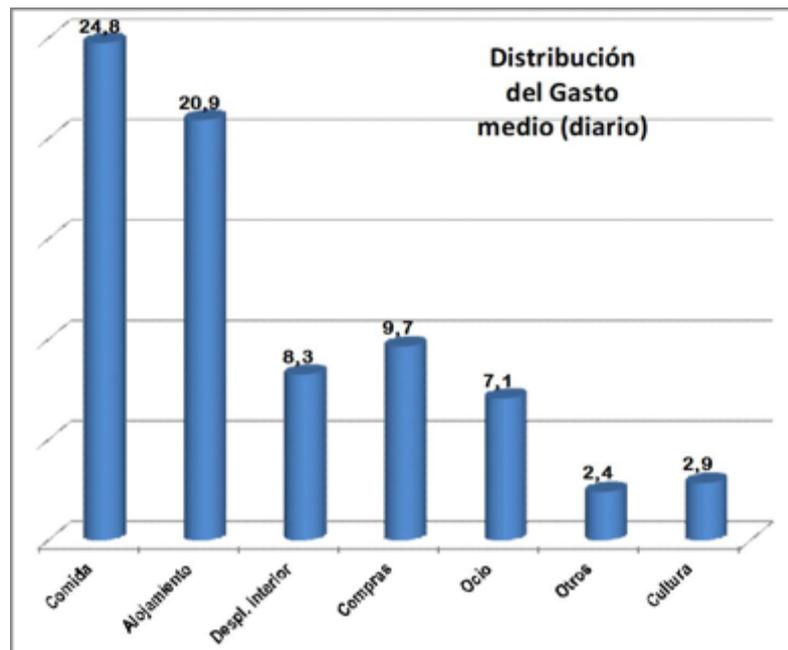
Según las estadísticas del sector turístico los clientes del Hotel tendrán una distribución del gasto según se recoge el gráfico siguiente:



El Proyecto tendrá una repercusión económica positiva en diferentes negocios del entorno.

Atendiendo a la distribución del gasto medio diario de los turistas² podemos observar que este se repartirá en diferentes ámbitos de negocio, generando ingresos en distintos tipos de áreas de la actividad local, lo que indica la transversalidad del proyecto como potenciador de la económica local y las posibilidades de diversificación que contribuirán a su rentabilidad económica.

² Según Memoria Turgalicia 2010.



Señalar que el gasto medio diario ha caído en los últimos años, acrecentado por la crisis económica y en este momento, aún esta por debajo del precio medio del 2006, por lo que es de esperar que suba en los próximos años.

Estos datos son de la demanda turística en general, los datos de estudios específicos para el turismo de salud dan cifras similares³.

3.4.5. Creación de empleo.

En función de los ratios de empleo por habitación y por volumen de facturación, se puede ofrecer la siguiente estimación (ver tabla) del empleo.

La plantilla tanto fija como temporal o a tiempo parcial dependerá del volumen de actividad y de la temporada.

La estructura de empleo creada ira en función del modelo de negocio, siendo clave el de grado de externalización puesto que se puede externalizar diversa funciones y servicios como limpieza y mantenimiento.

También se pueden externalizar la gestión de líneas de negocio, por ejemplo Restauración y Eventos.

³ Informe sobre Turismo de Salud y Belleza en Andalucía, 2011.

Previsión de necesidades de empleo directo para La Escuela Hotelera Termal de Verín, con 88 habitaciones

Alojamiento	Directo	Salario mes	Coste mes	Coste año	Parcial/ Temporal
Dirección	1	2.150	2.150	30.100	0
Subdirección/comercial	1	1.950	1.750	24.500	
Comercial	1	1.750	1.950	27.300	
Recepción	6,5	1.550	10.075	141.050	2
Limpieza	4	1.350	5.400	75.600	3
Mantenimiento	2	1.350	2.700	37.800	2
	15,5		24.025,0	336.350,0	7
Restauración-Eventos					
Restaurante sala	5	1.550	7.750	108.500	3
Jefe cocina	1	2.150	2.150	30.100	0
Cocineros	2	1.400	2.800	39.200	2
Ayudantes cocina	2	1.150	2.300	32.200	1
Cafetería camareros	2	1.300	2.600	36.400	1
	12		17.600	246.400	7
Balneario					
Recepción balneario	2	1.450	2.900	40.600	2
Balneario tratamientos	1,5	1.350	2.025	28.350	3
	3,5		4.925	68.950	5
Escuela					
Prof. tiempo completo	4	1.950	7.800	109.200	0
Prof. tiempo parcial	2,5	1.150,00	2.875	16.135	0
	6,5		10.675	125.335	0
Tot. Empleados	37,5			777.035	19

El empleo a crear irá en función de que se cumpla el plan de negocio correspondiente, definido por el adjudicatario.

Aparte del empleo directo debe tenerse en cuenta el indirecto, en la gráfica se incluyen los que prestarán sus servicios directamente en las instalaciones del Hotel Escuela Termal.

Existen una serie de servicios externos que también podrán ver afectado o su volumen de negocio, tales como: Asesorías de gestión (contabilidad, fiscalidad, laboral); entidades de crédito, diseñadores gráficos, imprentas, agencias de viajes, etc.

El Hotel Escuela Termal, puede suponer una inyección económica en el entorno superior a los 490.000€, y con la Escuela superaría los 600.000€.

También habría que contemplar los proveedores directos de: material de oficina, suministros varios, materias primas, etc.; muchos de ellos radicados en el entorno del proyecto, entre otros destacar y que lo notarán en su facturación, entre otros citar: fruterías, carnicerías, pescaderías, bodegas y suministros varios.



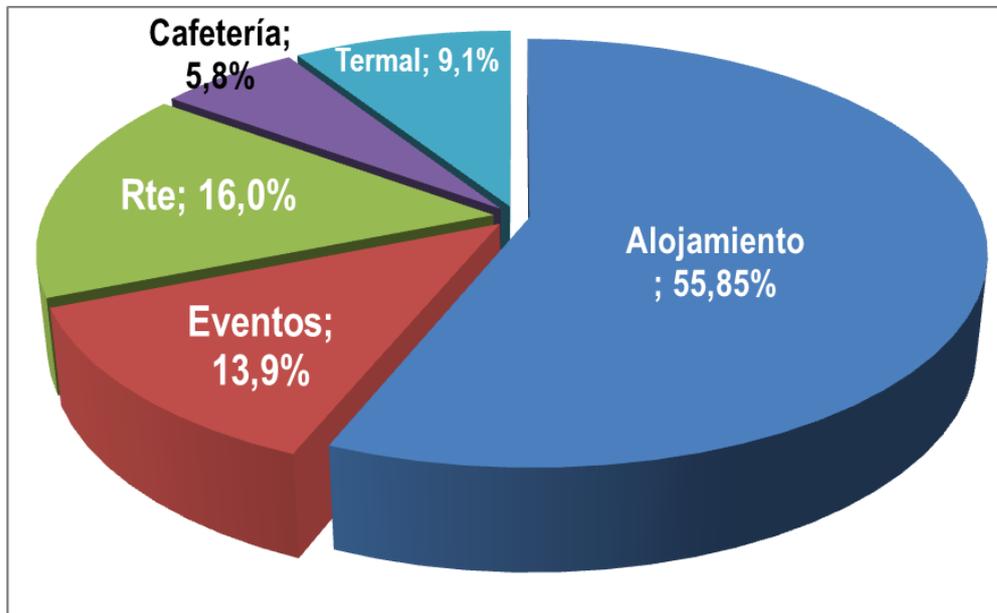
3.4.6. Posicionamiento

Es importante definir los segmentos de clientes / nichos de mercado, tanto actuales como potenciales, con los que se podrá contar a la hora de la puesta en marcha y explotación de la Escuela Hotelera Termal, tal y como se recoge en la tabla siguiente:

Segmentación de clientes:			
Alojamiento	Restauración-Eventos	Termal	Formación
<ul style="list-style-type: none"> • MICE/ Negocios • Salud • Vacacional fines semana • Vacacional verano • Enoturismo • Cultural • Turismo activo 	<ul style="list-style-type: none"> • Clientes carta, menú • Clientes hospedados • Almuerzos trabajo • Eventos • Salones • Coffe-breaks 	<ul style="list-style-type: none"> • Wellness • Lúdico • Salud • Relax • Deportistas 	<ul style="list-style-type: none"> • Formación reglada • Formación para empresas • Formación para desempleados • Cursos a medida • Jornadas técnicas • Congresos

3.4.7. Áreas de negocio

Atendiendo a las estimaciones realizadas el **Alojamiento sería la principal fuente de ingresos para el Hotel Escuela Termal**, siendo además determinante para generar potenciales clientes para departamentos como restaurante (principalmente desayunos), cafetería e inclusive también en el termal.



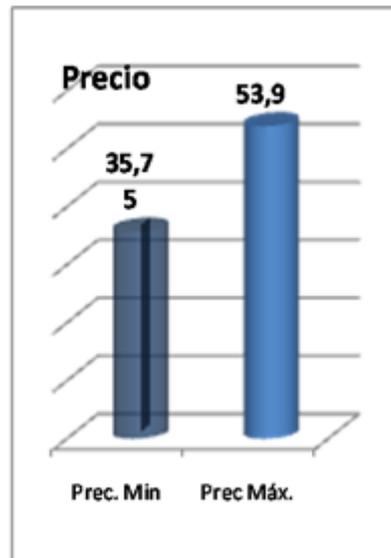
ALOJAMIENTO

En lo referente al alojamiento, hemos definido la siguiente tabla:

Nº hab.	80				365
		TA+FS	TM	TB	
Días		156	42	167	
Alojamiento	Prec. Md. Pax D	52,0 €	39,0 €	30,0 €	40,44 €
Pax año	Nº Pax Med	1,87	1,87	1,87	
24.856,8	Pax día	115,19	65,82	24,68	
	Pax Temp	17.970,0	2.764,6	4.122,2	
	% Ocupacion med.	70,0%	40,0%	15,0%	41,4%
	Habit. Día	62	35	13	
	Habit. Temp.	9.610	1.478	2.204	13.292,4
	Ingr. Día	5.990,0 €	2.567,1 €	740,5 €	
	Ingr. Temp.	934.437,5 €	107.819,7 €	123.666,8 €	1.165.924,1 €

Definiendo 3 temporadas como son: TA+FS, Temporada Alta y Fines de Semana; TM, Temporada Media; e TB, Temporada Bajas, definidas por los porcentajes de ocupación y las tarifas a aplicar,

se estiman el número de usuarios por temporada y día, así como los respectivos ingresos potenciales, de forma similar a como se recoge en la tabla superior e, en función del número de usuarios de los tratamientos termales se estima el ahorro en el coste sanitario y semejantes.



El precio medio por habitación doble en TA+FS estaría en 104€, por debajo de la media si según los datos del muestreo realizado (ver gráfica precios incluida en anexos); entendemos que estos precios están adaptados a la situación actual del mercado y es de esperar que tengan incrementos a medio plazo.

La estimación de los ingresos por alojamiento sería la incluida en la tabla superior, se ha estimado una ocupación media anual por encima de la media, puesto que entendemos que puede haber cierta distorsión en las estadísticas del sector.

El precio medio anual, 40,44€, sería ligeramente inferior a la media del mercado.

RESTAURANTE Y CAFETERÍA

Con respecto a los servicios de restaurante (Rte.) y cafetería, se hacen las siguientes estimaciones:

		TA+FS	TM	TB	
Rte	Pax temp.	17.071,45	2.349,92	2.885,56	<i>Se contempla un porcentaje de usuarios externos.</i>
Prec. Menú 15 €	Pax día	109,43	55,95	17,28	
	Ingr. Día	1.641,49	839,26	259,18	
	Ingr. Temp.	256.071,82	35.248,75	43.283,39	
					334.603,96

Similar al punto anterior, el precio de menú puede resultar competitivo para una buena relación calidad/precio, el número de clientes (pax) por día puede ser algo elevado pero no descartable, han sido estimados en correspondencia con los porcentajes de ocupación del hotel. El número de

personas día, (pax día), se contempla los usuarios alojados y los no alojados (externos), y divididos en dos turnos de servicio, almuerzos y cenas. Señalar que según un estudio sobre turismo salud, el 20% de los usuarios de este tipo de turismo realizan actividades de gastronomía.

		TA+FS	TM	TB	
Cafetería	Pax. Temp.	19.766,95	2.073,46	2.473,34	<i>Se contempla un porcentaje de usuarios externos.</i>
Prec. Med.	Pax día	126,71	49,37	14,81	
5,00 €	Ingr. Día	633,56	246,84	74,05	
	Ingr. Temp.	98.834,74	10.367,28	12.366,68	
					121.568,70

EVENTOS

El segmento de eventos tiene una amplia gama de clientes, los principales son eventos de empresa y las celebraciones familiares, para el primero es necesaria una labor comercial con el tejido productivo del entorno, en la siguiente tabla se fijan estimaciones del número de servicios por segmentos, los asistentes y precios medios; así como los ingresos.

El tipo de evento se agrupa en tres segmentos, en función de la gama de precios, tal como se recoge en la tabla, entendemos que puede ser un objetivo a medio plazo, los precios de los menús están por debajo de la media.

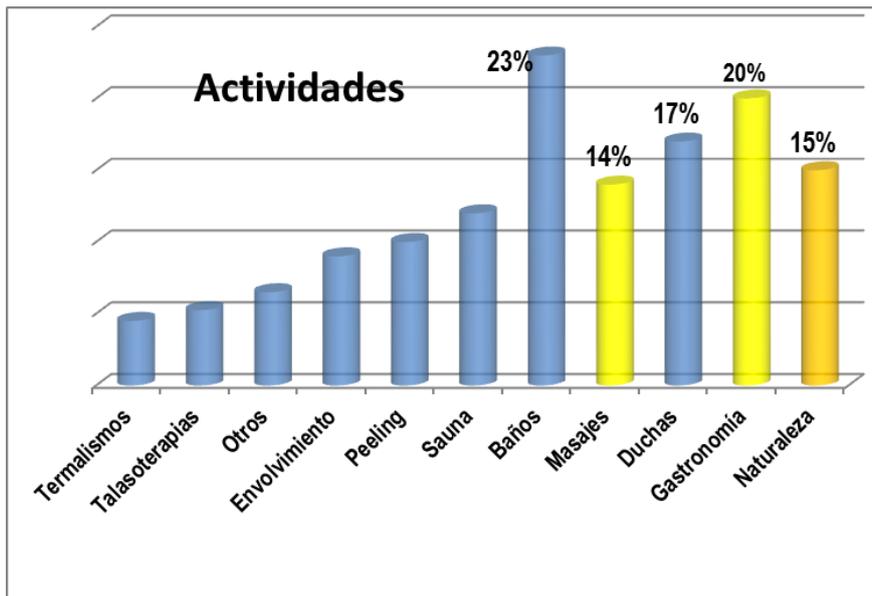
Eventos	Tipo de eventos	Menús concertados	Salones	Celebraciones	
	Nº eventos	25	15	25	
65	Pax medio	16	20	95	
Pax medio eventos	Tot. Pax	400	300	2375	
47,31	Prec. Med. Pax	30,00 €	5,00 €	105,00 €	
	Ingres.	12.000	1.500	249.375	262.875

Los menús concertados se entienden para comidas de empresas (navidad, celebraciones varias, etc.), y familiares tales como: comuniones, bautizos, aniversarios, etc. Las celebraciones agrupan a bodas y eventos especiales. El precio medio de salón estaría entorno a los 100€, se entiende sería una tarifa muy competitiva. El número de alquiler de salones puede ser bastante mayor por el área de negocio de Escuela, debido a que se pueden realizar cursos o actividades de formación para empresas en los mismos.

TERMALISMO

En el caso del área termal también se pueden estimar unos ingresos en función de la influencia prevista para cada temporada, como se recoge en la siguiente tabla.

		TA+FS	TM	TB	
Termal	Pax. Temp	10.782	1.106	2.679	Pred. Med.
Pax 14.567	Pax. Día	69	26	16	13 €
	Ingr. Día	898	342	209	
Ingr. Temp.		140.165,63 €	14.375,96 €	34.832,83 €	189.374,41 €



El 55%, de los alojados realizan algún tipo de actividad de salud.

El precio medio se ha estimado para el uso libre de las instalaciones de baño (ver tabla con tarifas en los anexos), aunque es bastante más complejo por la amplia gama de servicios y tratamientos que ofrecen este tipo de establecimientos.

Como se puede comprobar en el gráfico adjunto, según un estudio de turismo de salud de Andalucía del año 2011, más de la mitad de los usuarios realizan algún tipo de actividad de salud, entre las de otro tipo destacan la gastronomía y la naturaleza.

Por último entendemos que habrá usuarios externos, es decir no alojados, que harán un uso principalmente de las actividades de baños y masajes.

Es importante no descuidar el atractivo de la gastronomía y las actividades en la naturaleza.

FORMACIÓN - ESCUELA HOTELERA TERMAL

DISEÑO, ELABORACIÓN, MEDICIÓN Y EVALUACIÓN DE LOS CURRÍCULOS FORMATIVOS Y UNIDADES DIDÁCTICAS

En función de los niveles, programas y modalidades formativas diseñadas se deberá estudiar la posibilidad de firmar acuerdos con las “Consellerías” de Educación y/o de Trabajo.

En primer lugar debe considerarse la elección entre una oferta formativa reglada, ocupacional y/o no reglada, establecer cual de ellas, una combinación o todas.

En la siguiente tabla recogemos algunas consideraciones sobre los distintos tipos de oferta formativa:

➡ Reglada:	➡ AFD / FP Dual	➡ No reglada:
<ul style="list-style-type: none"> • Un estructura “ad-hoc” dentro del proyecto • Mayores costes fijos del mismo, que repercutirán en la viabilidad del mismo. 	<ul style="list-style-type: none"> • Estructura profesorado eventual • Mayores dotaciones presupuestarias. • Mejores ratios de empleabilidad del alumnado. 	<ul style="list-style-type: none"> • Oferta formativa orientada a empresas, en base a acciones formativas puntuales. • Servicio del HET incluido dentro de la estructura del Hotel, con unos que a más costosa

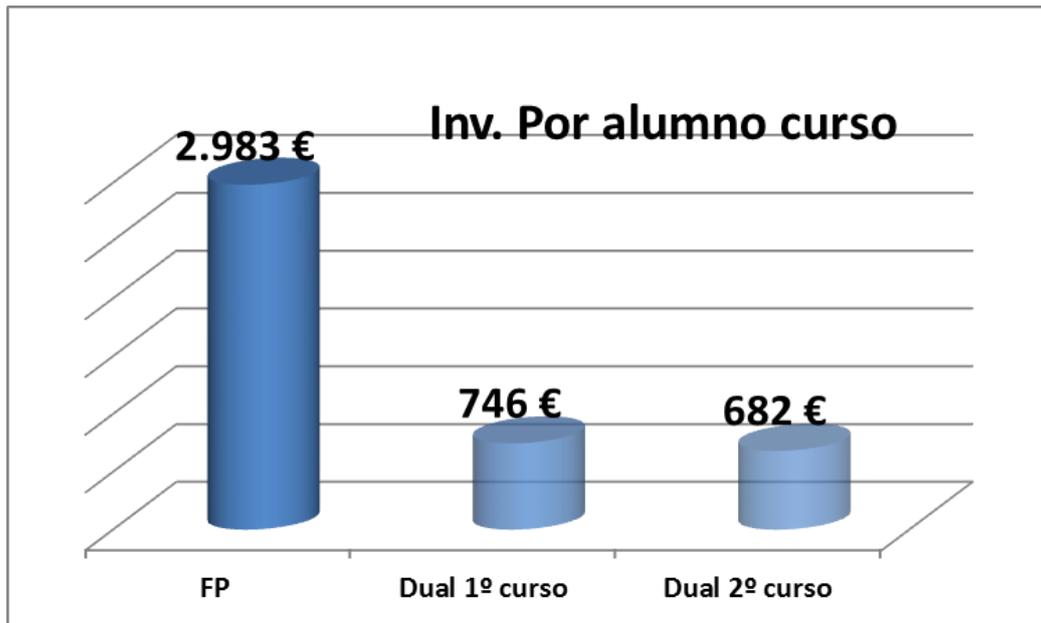
A continuación se analizan las diferentes estructuras presupuestarias según la modalidad de FP. Ejemplo de la asignación presupuestaria para un Ciclo Medio de Cocina y Gastronomía, en régimen concertado con la Consellería de Educación, en base a la cual recibe las siguientes dotaciones presupuestarias por grupo y curso:

FP Reglada	Nº alumnos	Prof.	Gastos funcionamiento	Complementos	Tot subvención	Inv. Por alumno curso
CM Cocina y Gastronomía	22	47.884,0	6.446,2	11.290,71	65.621	2.983 €

FP dual			
1º curso		2º curso	
Horas centro educativo	Ppto estimado horas centro	Horas centro educativo	Ppto estimado horas centro
240	16.405,21 €	144	14.999,05 €
Inv. Alumno 746 €		682€	

FP			
1º curso		2º curso	
Horas centro educativo	Prspto hora	Horas centro educativo	Prspto hora
960	68,36 €	630	104,16 €

Atendiendo a los datos publicados en el DOG, y según información de la D.X. de Centros de la Consellería de Educación, la subvención por curso dividida por el número de alumnos nos da la inversión por alumno y curso que figura en la tabla, con estos datos hemos realizado una estimación al modelo Dual, lo que saldría una inversión (o coste) por alumno tal como se recoge en la tabla siguiente, las dos cantidades son debido a que el número de horas en el centro educativo de primer y segundo cursos serían distintos, en el último tendrían mayor número de horas en las empresas.



El coste por alumno sería menor en la modalidad de FP Dual y por lo tanto el precio de la matrícula a pagar sería inferior.

Otra modalidad formativa pueden ser los cursos AFD, (Acciones Formativas para Desempleados), financiadas por la “Consellería de Traballo” y que tienen una mejor dotación económica que los de la “Consellería de Educación”, tal como se puede ver en la tabla superior, este tipo de cursos pueden ser más interesantes.

Otra modalidad que puede generar márgenes o beneficios brutos sería la formación para empresas, aquí hemos incluido una previsión para primer año con unos objetivos alcanzables.

Formación Empresas	Alumnos curso	Prec. Matr.	Nº cursos año	Facturación año	Horas curso	Importe hora prof	Coste profesor	Marg. Bruto
Cuadro medios y superiores	20	350	3	21.000,00 €	60	60	3.600,00	17.400,00
Cuadros básicos	25	150	3	3.750,00 €	60	50	3.000,00	750,00
Otros	25	100	3	2.500,00 €	60	45	2.700,00	-200,00
	70			27.250,00 €		1,30%	9.300,00	17.950,00

El *diseño, elaboración, medición y evaluación de los currículos formativos y unidades didácticas* que compondrán los **planes de estudio** de la **Escuela Hotelera Termal** de Verín constituye una de las bonificaciones principales que los socios aportan al posible licitador. Para ello, fueron contratados los servicios del **Departamento de Consultoría y Formación del Centro Superior de Hostelería de Galicia** que en colaboración con expertos del sector termal han definido un programa de estudios estructurado en dos vertientes:

A. Oferta de titulaciones propias:

- *Certificación profesional Hidrotermal* con un mínimo de 450 horas estructurado en 4 módulos: Diagnóstico y organización de servicios hidrotermales, técnicas hidrotermales, cosmética termal y masaje estético manual y mecánico.

- *Fitness acuático e hidrocinesia* con un mínimo de 450 horas estructurado en 4 módulos: Valoración de las capacidades físicas, habilidades y secuencias de fitness acuático, hidrocinesia y primeros auxilios.

Con estos títulos propios la Escuela Hotelera de Verín se convertirá en la única escuela habilitada en la Euroregión para impartir estas certificaciones de profesionalidad.

B. Cursos con contenidos adaptados a cualificaciones profesionales y certificados de profesionalidad del Instituto de las cualificaciones:

- Curso de contaminación de legionella en instalaciones de riesgo.
- Cursos de mantenimiento de instalaciones termales.
- Cursos de idiomas (francés, inglés, alemán, portugués)
- Cursos de animación físico-deportiva y recreativa.
- Cursos de especialización en actividades de animación sociocultural adaptadas a la tercera edad.
- Cursos de especialización en actividades de animación sociocultural en centros de bienestar.
- Cursos de limpieza de hoteles termales.
- Cursos de restauración enfocados al cliente termal.
- Cursos de cocina saludable.



3.5. Potenciales líneas de financiación

Desde los distintos organismos públicos, no sólo autonómicos, sino también nacionales el sector turístico termal está considerado como uno de los principales sectores estratégicos para la creación de riqueza que aprovecha los recursos endógenos existentes y es capaz de generar rentabilidad, crecimiento y empleo en zonas rurales inicialmente desfavorecidas.

En este sentido, existe la posibilidad de acceder a subvenciones y vías de financiación complementaria, como es el caso de la Resolución de 22 de junio de 2012 de la Secretaría Xeral para o Turismo de la Xunta de Galicia, que regula las ayudas a la creación de hoteles – balneario y hoteles – talaso, para el período 2012 – 2013. De acuerdo con esta resolución, un hotel balneario como el que se recoge en este proyecto podría alcanzar hasta 442.750,00 € de subvención.

3.6. Conclusiones

- La solución constructiva y de funcionamiento desarrollada en esta propuesta permitirá la explotación de diversas líneas de negocio que facilitarán la viabilidad y rentabilidad de este proyecto.
- El proyecto de Escuela Hotelera Termal de Verín es viable, aunque su rentabilidad ha de considerarse a largo plazo y de acuerdo con las condiciones iniciales de concesión de explotación por cuarenta años.
- El proyecto supone una importante aportación a la economía local y del entorno, tanto en términos de inversión y creación de empleo directo como indirecto.
- Incrementa el nivel de formación profesional y mejora la calidad y la oferta de los servicios turísticos actuales. Igualmente supondrá un importante aporte a la mejora de la competitividad del turismo termal de Galicia.
- Los currículos formativos diseñados serán un elemento clave para la rentabilidad del proyecto.
- Se ha sido muy prudente a la hora de determinar las previsiones de ingresos, actuando sólo sobre los segmentos de alojamiento, restauración y termalismo y considerándolos un poco por debajo de la media del sector. Como consecuencia, se considera que existe un significativo margen de mejora de los resultados obtenidos en este estudio.
- La definición del modelo concreto de negocio, a plantear por cada posible gestor, determinará los resultados finales.

4. ANEXOS

Anexo 1

Diseño, elaboración, medición y evaluación de los currículos formativos y unidades didácticas que compondrán los planes de estudio.

Copiar y descargar en este link:

<https://www.dropbox.com/s/z0rsg52e4efau4u/2.%20EHTV%20dise%C3%B1o%20planes%20de%20estudio%20y%20plan%20de%20pr%C3%A1cticas.pdf>

Anexo 2

Diseño y elaboración de las cartas de servicio y protocolo de actuaciones que regirán el funcionamiento de la Escuela Hotelera Termal de Verín.

Copiar y descargar en este link:

<https://www.dropbox.com/s/mnulki95kmn6t1y/ANEXO%202%20Dise%C3%B1o%20y%20elaboraci%C3%B3n%20de%20las%20cartas%20de%20servicio%20y%20protocolo%20de%20actuaciones%20que%20regir%C3%A1n%20el%20funcionamiento%20de%20la%20Escuela%20Hotelera%20Termal%20de%20Ver%C3%ADn..pdf>

Euroregión termal y del agua



Actividad 2

Diseño y elaboración de las cartas de servicio y protocolo de actuaciones que regirán el funcionamiento de la Escuela Hotelera Termal de Verín.

El proyecto Euroregión Termal y del agua aprobado por el Programa Operativo de cooperación Transfronteriza España Portugal (POCTEP) nace con el objetivo de 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.



Unión Europea
Fondo Europeo de
Desarrollo Regional
Invertimos en su futuro



PROGRAMA
COOPERACIÓN TRANSFRONTERIZA
ESPAÑA - PORTUGAL
COOPERAÇÃO TRANSFRONTEIRIÇA
2007 - 2013

Euroregión termal y del agua

CENTRO DE FORMACIÓN TURÍSTICO TERMAL Y DE INVESTIGACIÓN
DEL AGUA

El Concello de Verín elabora una aproximación preliminar de la actividad 2 relativa a: Diseño y elaboración de las cartas de servicio y protocolo de actuaciones que regirán el funcionamiento de la Escuela Hotelera Termal de Verín.

Como punto de partida de este proyecto se realiza -por parte del técnico adscrito al proyecto- un estudio benchmarking sobre los Hoteles y Escuelas Termales existentes en la Euroregión, identificando los tipos de servicios existentes con el objetivo de definir cuales debían ser las necesidades técnicas a contratar para el “Diseño y elaboración de las cartas de servicio y protocolo de actuaciones que regirán el funcionamiento de la Escuela Hotelera Termal de Verín”.

Para realizar esta investigación se elabora una base de datos para localizar los centros Balneario, centros Talaso y centros Spa de Galicia y Norte de Portugal. A partir de sus cartas de servicios se proponen las características mínimas que deberán tener las Cartas de Servicios del Hotel Escuela Termal de Verín.

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****
Talamo 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 Caldelas
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 ****

CARACTERÍSTICAS MÍNIMAS QUE DEBE CONTENER LA CARTA DE SERVICIOS DEL HOTEL ESCUELA TERMAL DE VERÍN

La Carta de Servicios conforma un elemento fundamental en la definición de la identidad de un establecimiento termal, de forma tal, que la oferta disponibilizada debe ser suficiente (en cantidad y calidad) para corresponder a las expectativas y necesidades del Turista de Salud y bienestar.

Constituyendo el motivo principal de la visita de este tipo de turistas podrá ser disponibilizada de forma autónoma (esto es: sin estar asociada a una package alojamiento + tratamiento), personalizado (en función de las preferencias de cada uno de los clientes) bien como a clientes externos (no alojados en la unidad de alojamiento).

La oferta constante de la Carta de Servicios debe ser explicada en el Manual de protocolos, documento técnico que incluye toda la información referente a los servicios prestados y a las correspondientes técnicas especificando , en concreto:

1. Tratamientos y técnicas utilizadas
2. Parametrización de la aplicación de cada uno de esos tratamientos y técnicas (duración, tipo y cantidad de productos,...).
3. Identificación del equipamiento necesario de acuerdo a la parametrización estipulada.
4. Descripción de la aplicación práctica de cada tratamiento y técnica incluyendo el tiempo de casa paso a ejecutar antes de que el cliente entre en la sala, durante la aplicación del tratamiento o técnica y después de concluir esa aplicación.
5. Identificación de las indicaciones, contraindicaciones y limitaciones inherentes a cada tratamiento o técnica

ESTRUCTURA

La Carta de Servicios debe contener información completa sobre la oferta disponibilizada por el establecimiento termal pues no se trata (ni se puede confundir) con una lista de precios. Debe obedecer a las reglas establecidas, a nivel de las políticas de comunicación y marketing del establecimiento termal, para los materiales promocionales, pues uno de sus objetivos es contribuir al aumento de las ventas en este espacio.

Se debe transmitir al lector la filosofía del establecimiento termal por lo que se deberán describir los servicios ofrecidos por el establecimiento, los productos utilizados y las instalaciones que donde son suministrados.

La Carta de Servicios debe ser organizada por tipología de tratamientos/terapias (por ejemplo, agrupando todos los recursos disponibilizados).

Debe, además, identificar elementos potencialmente alergénicos que formen parte de la composición de los productos utilizados en cabinas en el establecimiento.

Son elementos obligatorios de la Carta de Servicios, los siguientes:

1. Denominación del tratamiento/programa
2. Explicación del tratamiento/programa (utilizando los términos y constantes de un glosario adecuado y utilizado por el sector).
3. Tiempo de duración del tratamiento/programa (TABLA 1)
4. Precio del tratamiento/programa

COMPOSICIÓN

Para que un establecimiento termal sea considerado como “centro especializado” de salud y bienestar y, consecuentemente, pueda integrar la oferta turística regional, la Carta de Servicios deberá contener, como composición mínima:

1. dos tratamientos de rostro
2. dos tratamientos de cuerpo
3. tres tipologías de masajes (siendo por lo menos uno de ellos efectuado utilizando agua
4. dos tratamientos holísticos (siendo por lo menos uno de ellos efectuado utilizando agua).

Esta composición podrá constar en la Carta de Servicios sobre la forma de programas (composición de 2 o más técnicas)

DURACIÓN

Los tratamientos constantes de la Carta de Servicios deberán obedecer a la siguiente tabla:

TABLA1 | TIEMPO MÍNIMO DE APLICACIÓN DE TRATAMIENTOS Y TÉCNICAS

Tratamiento/técnica	Tiempo
Baño e hidromasaje	15´
Drenaje linfática (general)	45´
Drenaje linfática local	30´
Ducha de chorros	05´
Ducha tipo vichy	20´
Envolvimientos	20´
Exfoliaciones	20´
Masaje ayurvenica	45´
Masaje facial	30´
Masaje general	40´
Masaje parcial o local	20´
Masaje piedras calientes	45´
Masaje shantala	15
Masaje shiatsu	45´
Masaje tailandes	45´
reflexología	30´

PRODUCTOS

Los productos utilizados en un establecimiento termal deberán estar certificados y debe poseer el establecimiento el respectivo documento escrito de homologación así como también la identificación de l correspondiente registro sanitario.

En el ámbito de la certificación de los productos importa especificar que:

1. todos los productos deberán estar notificados a la autoridad sanitaria que corresponda
2. Todos los productos deberán estar notificados a la autoridad que regule su uso
3. Todos los productos deberán estar rotulados en el idioma nacional correspondiente (función del producto, instrucciones de utilización, informaciones de las incompatibilidades que puedan surgir en su uso además del método de control, ordenación y limpieza de stocks.

RECOMENDACIONES

Los protocolos y rituales del establecimiento termal inherentes a la Carta de Servicios disponibilizada deberán transmitir al cliente la filosofía del espacio y el objetivo de terapéutica recomendando la disponibilización de por lo menos un ritual de firma.

Siendo la Carta de Servicios un documento fundamental para el establecimiento termal deberá ser lo más completa posible conteniendo toda la información que el cliente pueda necesitar. Además es recomendable que incluya:

1. horario del establecimiento
2. condiciones de acceso
3. política de admisión de niños
4. política de cancelación.