

PRESENTE Y FUTURO DEL TERMALISMO ESPAÑOL Y EUROPEO

Nicasio PÉREZ MENZEL

Presidente de la Asociación Nacional de Estaciones Termales (ANET).

RESUMEN

Con este trabajo se pretende dar a conocer en profundidad los aspectos relativos al Termalismo, tanto de España como de Europa.

Se examinará desde el Termalismo infantil, deportivo, empresarial, hasta el de la Tercera Edad.

Se estudiará la estructura hotelera que sustenta y soporta al usuario de la Cura Termal, y la clientela española comparándola con la europea.

Trataremos de analizar donde nos conducen algunos conceptos en expansión, relativos al Balneario, observando al cliente que busca prevenir o mejorar sus dolencias, así como al que acude por ocio o negocio.

Igualmente veremos la diversidad de productos que hay en el mercado, desde el Termalismo, que es el que nos ocupa, pasando por la talasoterapia, climatismo, helioterapia, etc, pero haciendo una gran diferenciación de los Tratamientos Balneoterápicos del resto de tratamientos, y de los retos que desde el sector nos planteamos en el liderazgo del producto "Turismo de Salud", como alternativa del turismo convencional, relacionado con la belleza, el relax y la prevención o curación de dolencias, dirigido a todos los segmentos de población.

ANET

- Asociación de propietarios de Estaciones Termales.
- Fundada hace más de 100 años y reconocida en el R.D. Ley 743/1928 del 25 de abril.
- Aguas Minero - Medicinales declaradas de utilidad Pública.
- OBJETIVOS: promoción y defensa de las Estaciones Termales.

ESTACIÓN TERMAL

- Aguas minero - medicinales declaradas de utilidad pública.
- Instalaciones adecuadas para la practica del termalismo.
- Un servicio médico que prescriba los tratamientos.

LA ESTACIÓN TERMAL

Podrían ser consideradas como instalaciones médicas exclusivamente, sin embargo, es obvio que su oferta es más compleja que la meramente médica; sus instalaciones hoteleras, las actividades lúdicas y su entorno, hacen que sean elegidas y tratadas como una oferta turística, enmarcada bajo la denominación de Turismo de Salud.

EL TURISMO DE SALUD

- Alternativa al turismo convencional.
- Relax, belleza, prevención o curación.
- Relacionado con el cambio de tendencias en las formas de vida.
- Esta dirigido a todos los segmentos de la población.

TIPOS DE TERMALISMO

- Termalismo infantil: preventivo.
- Termalismo deportivo: selección española de fútbol, pre-temporada de Indurain, etc.
- Termalismo empresarial: ahorro en bajas laborales.
- Termalismo de Tercera edad: curativo, calidad de vida.

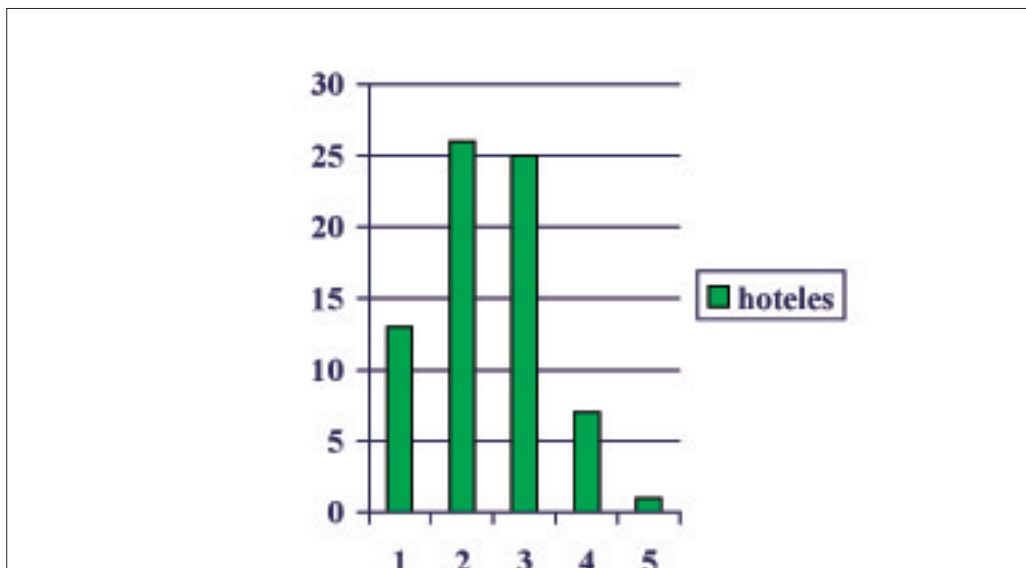
DATOS DEL SECTOR

- Hay más de 100 Estaciones Termales.
- 82 están en funcionamiento y disponen de instalaciones hoteleras de diferentes categorías con una oferta de 9 250 habitaciones.
- 4 500 empleos directos.
- En 1998 se facturaron 17 000 millones.

ESTRUCTURA HOTELERA

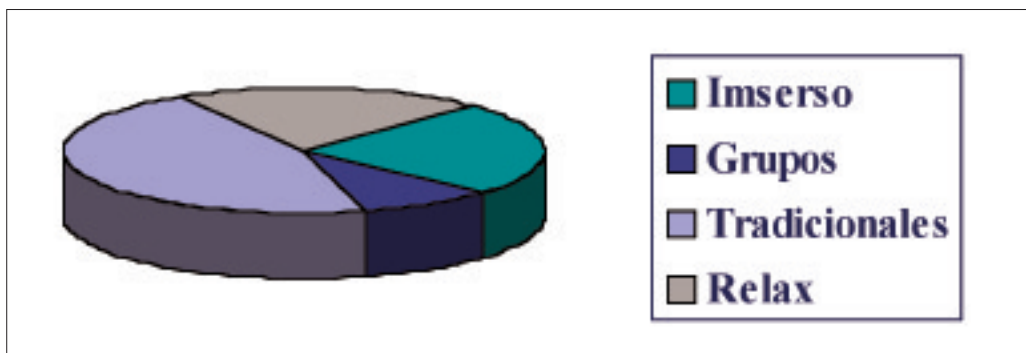
- 13 hoteles de 1 estrella.
- 26 hoteles de 2 estrellas.
- 25 hoteles de 3 estrellas.
- 7 hoteles de 4 estrellas.
- 1 hotel de 5 estrellas.

ESTRUCTURA DE LOS CLIENTES



- 80 000 IMSERSO y autonomías.
- 30 000 grupos organizados por entidades privadas.
- 150 000 clientes tradicionales de balneario.
- 70 000 clientes de relax.

TERMALISMO EN EUROPA



- Alemania 9 400 000 termalistas.
- Italia 1 040 000 termalistas.
- Francia 600 000 termalistas.
- Finlandia 500 000 termalistas.
- Suiza 472 000 termalistas.
- España 320 000 termalistas.
- Bélgica 5 000 termalistas.

ALEMANIA

- El turismo de salud supone el 50% de los ingresos turísticos (M. Bywater, 1990).
- Las compañías aseguradoras que subvencionan los tratamientos termales han desarrollado un papel esencial en el sector.
- En los últimos años se han reducido las subvenciones pasando de 4 a 3 semanas de cura y solo permitiéndose una nueva cura cada 4 años.
- 266 balnearios: resorts, complejos turísticos de salud, centros de hidroterapia etc...
- 137 centros ofrecen tratamientos médicos cuya base es el agua minero medicinal.

ITALIA

- El sector reviste una gran importancia. Un 22% se había alojado alguna vez en un balneario, de estos un 46% lo hizo para recibir un tratamiento y el 54% restante fue de vacaciones, acompañando a alguien o asistiendo a una convención.
- El legislador, bajo la presión de recortes presupuestarios, ha elegido frecuentemente a los balnearios entre sus objetivos, creando un clima de incertidumbre en el sector.
- 450 instalaciones en 210 villas termales. la estancia media es de 11 días.
- El 25% de las pernoctaciones se deben al turismo extranjero.

FRANCIA

- Sector ligado a las profesión médica. Tienen gran dependencia de los subsidios estatales. Los balnearios franceses solo son los que tienen aguas minero medicinales. Actualmente son 104 estaciones termales.
- La oferta de puesta en forma y relax ha sido recogida por los centros de talasoterapia.
- La seguridad social reembolsa el coste total del tratamiento y una contribución del viaje y alojamiento.
- La calidad de los balnearios es supervisada por el Ministerio de Salud.

CONCEPTOS EN EXPANSIÓN

- **BALNEARIO ESPECIALIZADO:** especialización médica.
- **BALNEARIO RESORT:** combina tratamientos tradicionales con nuevos programas de puesta en forma.
- **BALNEARIO CENTRO DE CONVENCIONES:** todavía inusual, pero se anticipa un importante desarrollo.
- **SPA URBANO:** con instalaciones y servicios similares a los balnearios.
- **HOTEL DE PLAYA:** con instalaciones similares a los balnearios, quiere crear un valor añadido a su producto.

NUEVOS CLIENTES

Individuales ocio

- Personas de tercera edad con alguna patología.
- Trabajadores con alto nivel de estrés.
- Entusiastas de puesta en forma.
- Seguidores de dietas saludables y vida sana.
- Luchadores contra kilos.
- Familias con niños. Buscando lugares naturales e instalaciones y servicios para niños.
- Mujeres buscando servicios de belleza.
- Mujeres en el periodo pos - parto.
- Parejas en viaje de novios que buscan tranquilidad.

Individuales negocio

- Ejecutivos en viaje de negocios que deciden quedarse en un balneario para poder utilizar sus servicios, con objeto de poder relajarse al final del día.

Grupos negocio

- Asistentes a congresos y reuniones: buscando lugares tranquilos y apartados.
- Viajeros de incentivo: que mejor sitio para recuperarse del duro trabajo.
- Cursos de formación: añaden el atractivo de encontrar una opción de ocio relacionada con la salud, que ayuda a la concentración.

Grupos ocio

- Buscadores de aventura: organizados por firmas especializadas en programas de resistencia física y mental en eventos temáticos y deportivos.
- Espirituales: ejercicios de relajación.
- Grupos sociales subvencionados.
- Grupos tour: turistas en ruta que se encuentran atraídos por la oferta termal.

TURISMO DE SALUD - PRODUCTOS

- Termalismo: tratamientos con agua minero medicinal.
- Talasoterapia: tratamientos con agua marina.
- Climatismo: tratamientos con climas.
- Helioterapia: tratamientos con radiaciones solares.
- El SPA:
 - Relax.
 - Belleza.
- Clientes de entidades bancarias que ofertan viajes organizados como forma de fidelizar a su clientela.

TURISMO DE SALUD – EXPECTATIVAS

- Crecimiento del mercado.
- Entrada en el sector de grandes empresas.
- Fuertes inversiones en nuevas instalaciones.
- Crecimiento de los nuevos canales de venta. Agencia de viajes.
- Nuevos mercados (Europa).

EL PARAGUAS DEL TURISMO DE SALUD

- Falta de diferenciación en la comercialización.
- Reserva de denominación.
- Legislaciones de autonomías

LOS RETOS DEL SECTOR

- La creación de unos estándares de calidad.
- Creación de una marca con calidades y productos diferenciados.
- Unión comercial para introducirnos en nuevos mercados. Turismo Social Europeo.
- Liderar en mercado de Turismo de Salud, diferenciándonos del resto de productos. Comercialización conjunta pero diferenciada.