

Máster universitario en enseñanza de Español como Lengua Extranjera
CIESE-Comillas – UC
Año académico 2016/2017

El Turismo de Salud: Desarrollo curricular para un curso de Español con Fines Profesionales Health Tourism: Curriculum development for a course of Spanish for Professional Purposes

Trabajo realizado por: Montserrat Gómez de Cos

Dirigido por: Dra. Marta Gancedo Ruiz



«De Agua nos engendraron y de Tierra.
Y Tierra y Agua son las cosas que nacen y se engendran».
Jenófanes en *Naturaleza de las cosas* (siglo VI a. de C.)

1. <i>Introducción</i>	6
2. <i>Aproximación teórica al Diseño Curricular del Español para el Turismo de Salud</i>	8
2.1. Las lenguas de especialidad: el caso del Turismo de Salud	8
2.1.1. Aproximación a las lenguas de especialidad y su didáctica	8
2.1.1.1. Características de las lenguas de especialidad	9
2.1.1.2. Evolución de la didáctica de las lenguas de especialidad	11
2.1.2. El Español del Turismo de Salud	12
2.1.2.1. Caracterización del Español del Turismo	13
2.1.2.2. Hacia una caracterización del Turismo de Salud y su lengua de especialidad	16
2.2. El diseño curricular de cursos del Español del Turismo de Salud	18
2.2.1. Características de un diseño curricular de EFP	18
2.2.1.1. El análisis de necesidades	19
2.2.1.2. Metodología para un curso de EFP	20
2.2.1.3. El uso de materiales reales: la compilación de un corpus	22
3. <i>Diseño de un desarrollo curricular para un curso de español del Turismo de Salud</i>	24
3.1. Presentación del grupo al que va dirigido el curso	25
3.2. Análisis de necesidades	27
3.3. Objetivos	28
3.4. Contenidos	30
3.5. Desarrollo de las unidades didácticas	34
3.5.1. Metodología	34
3.5.2. Temporalización y secuenciación de unidades didácticas	35
3.6. Evaluación	49
4. <i>Conclusiones</i>	50
5. <i>Bibliografía</i>	52
5.1. Webgrafía	54
6. <i>Anexos</i>	58
6.1. Anexo I: Folleto de Balnearios de Cantabria. Gobierno de Cantabria	58
6.2. Anexo II: Folleto Q de Calidad. Instituto Calidad Turística.	59
6.3. Anexo III: Folleto. Balneario de Solares	65
6.4. Anexo IV: Folleto. Balneario de Puente Viesgo	76

6.5. Anexo V: Folleto. Templo del Agua, Puente Viesgo_____	94
6.6. Anexo VI: Folleto. Thalasso Real _____	101
6.7. Anexo VII: Folleto.Urban Spa Marisma _____	108
6.8. Anexo VIII: Folleto Wellness center Marisma _____	117
6.9. Anexo IX: Folleto Salud. Spa Marisma_____	122
6.10. Anexo X: Folleto de campaña publicitaria Castilla Termal _____	125
6.11. Anexo XI: Carta bienvenida. Balneario de Puente Viesgo _____	131
6.12. Anexo XII: Horario de tratamientos. Balneario de Puente Viesgo _____	132
6.13. Anexo XIII: Factura. Balneario de Solares _____	133
6.14. Anexo XIV: Factura. Balneario de Puente Viesgo _____	134
6.15. Anexo XV: Normas de uso. Castilla Termal _____	135
6.16. Anexo XVI: Cuestionario calidad. Castilla Termal _____	136
6.17. Anexo XVII: Cuestionario de opinión. Spa Marisma _____	138
6.18. Anexo XVIII: Cuestionario médico. Balneario de Puente Viesgo_____	140
6.19. Anexo XIX: Cuestionario médico. Thalasso Real _____	141
6.20. Anexo XX: Cuestionario Estilos de Aprendizaje_____	142
6.21. Anexo XXI: Ficha alumno Unidad 1 _____	146
6.22. Anexo XXII: Ficha alumno Unidad 3 _____	158
6.23. Anexo XXIII: Ficha alumno Unidad 4 _____	172

RESUMEN

Este Trabajo Fin de Máster (TFM) se inserta en el ámbito de la enseñanza del Español con Fines Profesionales (EFP), concretamente en el área del Turismo de Salud. Dada la creciente demanda de cursos de Español del Turismo destinados a profesionales con un perfil cada vez más especializado, se hace necesario la creación de un diseño curricular orientado específicamente a trabajadores del Turismo de Salud, es decir, a aquellos profesionales que explotan los beneficios del agua con fines terapéuticos y desempeñan su labor en balnearios, spas y centros de talasoterapia. El presente trabajo se propone cubrir este vacío y diseñar un curso de español para estos profesionales así como crear material didáctico listo para llevar al aula. Para ello, tras el establecimiento del marco teórico oportuno, sustentado en las lenguas de especialidad y en los preceptos del diseño curricular enfocado a EFP, se aporta una propuesta de diseño curricular para un curso de español de nivel B2 destinado a profesionales del Turismo de Salud junto al desarrollo de tres unidades didácticas del mismo, basadas en el Enfoque por Tareas y confeccionadas a partir de la explotación de material real.

Palabras clave: Lenguas de Especialidad, Español con Fines Específicos, Español con Fines Profesionales, Español del Turismo de Salud, Diseño Curricular.

ABSTRACT

This final Masters Dissertation centres on the teaching of Spanish for Professional Purposes, more specifically within the field of Health Tourism. Given the ever-growing demand for Spanish for Tourism courses aimed at professionals with increasingly specialised profiles, a curriculum needs to be designed which caters for the needs of those employed in the Health Tourism sector, that is to say, those professionals who use the benefits of water for therapeutic aims and who work in health resorts, spas or thalassotherapy. The objective of this project is to fill this gap and to design a Spanish course for these professionals as well as creating teaching material ready to be used in the classroom. For this reason, after establishing an appropriate theoretical framework, based on languages for specific purposes and on the precepts of curriculum design centred on SPP, this essay proposes a curriculum design for a Spanish B2 level course aimed at professionals from the Health Tourism sector, together with the development of three didactic units based on Task Approach and prepared using real material.

Key words:

Specialised Languages, Spanish for Specific Purposes, Spanish for Professional Purposes, Spanish for Health Tourism, Curriculum Design.

1. Introducción

Estamos inmersos en un ritmo de vida loco, un ritmo de vida que nos arrastra y que no siempre somos capaces de seguir. Soñamos con las ansiadas vacaciones, y cuando ese momento llega, queremos aprovecharlas al máximo. Las opciones de vacaciones son tan variadas como los tipos de persona, pero no hay duda de que dentro de esas vacaciones, hay unas que se perfilan como de ensueño, ideales para relajarse y desconectar, y son las vacaciones en las que buscamos nuestro bienestar y la mejora de nuestra salud. ¿Quién no ha disfrutado de un buen masaje relajante, o se ha sumergido en un baño caliente, o ha soñado con una sesión en un balneario donde le mimen y le pongan a punto? Y si, además, ese destino termal es fuera de nuestro país, nos gusta encontrarnos con profesionales que se pueden comunicar en nuestra lengua. Es algo que forma parte del programa, porque nosotros vamos en modo vacaciones y no queremos hacer muchos esfuerzos. Lo que buscamos es una puesta a punto tanto física como mental para retomar llenos de energía nuestra vida de locos tras nuestro regreso.

El Turismo de Salud se posiciona con fuerza dentro de los destinos vacacionales, ya no solo con los establecimientos termales como ha sido tradicionalmente, sino que, además, en los últimos años ha ampliado su oferta con propuestas médicas en clínicas, hospitales, etcétera. Pero nosotros nos hemos centrado en el origen del Turismo de Salud, en el termalismo, es decir, en los beneficios que el agua ha proporcionado al hombre desde tiempos inmemorables, favoreciendo la salud con el elemento del que surgió la vida y sin el cual no podemos vivir.

La demanda del Español para el Turismo crece, y, dentro de este, del Turismo de Salud. La especialización está cada día más presente en las diferentes profesiones. Esto es lo que nos ha motivado y animado a dirigir este TFM a los profesionales que necesitan el español en este ámbito del turismo. Nos ha parecido interesante hacer una pequeña aportación para todos esos profesionales que reciben clientes hispanohablantes en sus puestos de trabajo, así como para aquellos que deciden desarrollar su carrera profesional en los países de habla hispana.

Con este trabajo queremos conseguir los siguientes objetivos específicos:

- Justificar la necesidad de crear cursos de español para el área específica del Turismo de Salud.
- Identificar las necesidades comunicativas de los profesionales del ámbito del Turismo de la Salud.
- Compilar un corpus de documentos auténticos para ser empleado en las actividades desarrolladas durante el curso.
- Diseñar una programación con la metodología pertinente que se adecúe a las necesidades previamente identificadas.
- Diseñar y secuenciar las actividades que se realizan a lo largo del curso.

En una primera fase de la investigación, hemos recopilado información mediante lectura, análisis y síntesis de la bibliografía necesaria para establecer el estado de la cuestión de los dos pilares teóricos fundamentales sobre las que asentamos esta investigación: las lenguas de especialidad, concretamente la lengua del turismo, y en particular del Turismo de Salud, y el diseño curricular. Dicho marco nos ha llevado a la preparación de la fase práctica. Ha sido una investigación de tipo descriptivo cualitativa y sin fase experimental.

Una vez establecido el marco teórico y extraídas las conclusiones pertinentes, hemos procedido a la compilación del corpus de materiales reales para su posterior explotación didáctica.

Para ello, hemos seguido la metodología sugerida por Calvi (2010), basada en la clasificación de los materiales en «Familias de géneros», delimitadas por la comunidad profesional de origen, así como por sus objetivos principales.

Por último, a partir de los materiales reales compilados y las necesidades comunicativas detectadas en los profesionales del ámbito del Turismo de Salud, hemos confeccionado un diseño curricular de un curso de Español del Turismo de la Salud para un nivel B2. A su vez, hemos desarrollado tres unidades didácticas basadas en un enfoque por tareas que tienen como objetivo capacitar al alumno para desenvolverse en situaciones comunicativas propias del ámbito profesional que les concierne y que forman parte de un curso con un total de 7 unidades didácticas.

2. Aproximación teórica al Diseño Curricular del Español para el Turismo de Salud

A lo largo de este epígrafe, se desarrollan los dos pilares teóricos básicos que han servido como fundamento de este TFM: por un lado, las lenguas de especialidad, en concreto el español del Turismo y, más en particular, del Turismo de Salud; por el otro, el diseño curricular de cursos de Español con Fines Profesionales (en adelante EFP, objeto de desarrollo de este TFM). Este acercamiento teórico sienta las bases para la propuesta didáctica que se presenta en la parte práctica de este trabajo.

2.1. Las lenguas de especialidad: el caso del Turismo de Salud

Es un hecho evidente que la lengua, en función del ámbito en el que se emplee, adquiere unas características y funcionalidades propias. Así, es posible diferenciar el Español Académico, el Español de los Negocios, el Español de la Salud, etcétera. Dentro de esta variedad de lenguas de especialidad, en este TFM trabajaremos con el Español del Turismo, cuyo estudio y aplicación didáctica ha sido fruto de diversas investigaciones.

Son muchos los autores que han investigado en torno a la lengua del turismo, entre los cuales destacan los fructíferos trabajos de Calvi (2010, 2011, 2012) o las ponencias y comunicaciones planteadas sobre el tema en las ya seis ediciones del CIEFE (Congreso Internacional del Español para Fines específicos).

Al tratarse el Turismo de un sector amplio y diverso, como núcleo de este trabajo de investigación hemos elegido el caso concreto del Turismo de Salud, por ser un área que, a pesar de haber estado muy presente a lo largo de la historia (recuérdese ya la afición de los romanos por desplazarse a las mejores termas), cuenta con escaso o prácticamente inexistente desarrollo teórico y didáctico.

2.1.1. Aproximación a las lenguas de especialidad y su didáctica

El aprendizaje de lenguas extranjeras ha sido motivo de estudio a lo largo de la historia. Así, Sánchez Pérez (1992: 11) afirma que «existen testimonios fiables del aprendizaje de lenguas mediante vocabularios y manuales de conversación entre los sumerios, entre los

egipcios, entre los griegos y entre los romanos» lo que evidencia la importancia y la antigüedad de la didáctica de segundas lenguas.

Durante siglos, el aprendizaje de lenguas era exclusivo de la élite social. Las lenguas gozaban de valor económico, prestigio e incluso relevancia política. De hecho, cuando en el siglo XVII se implementó la enseñanza de las lenguas clásicas (latín y griego) en contextos escolares, esta se hacía únicamente para los hijos de la clase social más alta, ya que eran quienes asistían a la escuela. Esto se trasladó directamente al siglo XIX a la enseñanza de las lenguas modernas (francés e inglés), ya que así se igualaban al estatus de prestigio de las lenguas clásicas.

Sin embargo, la evolución y la democratización de la enseñanza han facilitado el acceso al aprendizaje de idiomas, llegando a ser, actualmente, un valor innegable de cualquier institución académica, así como una de las habilidades profesionales más valoradas por las empresas. De hecho, ya no se aprende solo por estatus social, placer u ocio, sino que cada vez son más acuciantes las necesidades profesionales o académicas por las que se estudia una lengua extranjera.

En este TFM nos hemos centrado en un tipo de didáctica de segundas lenguas, en concreto, la didáctica de las lenguas de especialidad, cuya caracterización desarrollamos en el siguiente epígrafe.

2.1.1.1. Características de las lenguas de especialidad

Existen varias expresiones para referirse a los lenguajes especializados: *lengua de especialidad*, *lenguaje de especialidad*, *lenguas especializadas* o *lenguas para fines específicos*. A lo largo de los años se ha debatido no sólo sobre el carácter terminológico sino también sobre el conceptual. De hecho, tal y como exponen las autoras Rodríguez Piñeiro y García Antuña (2007:907):

en todas las investigaciones y estudios de carácter más o menos reciente sobre las lenguas de especialidad y la enseñanza de lenguas extranjeras en contextos específicos, se percibe una proliferación de términos que, en principio, parecen referirse al mismo dominio conceptual

En este TFM, y de acuerdo con la situación comunicativa en contexto profesional en que hemos centrado nuestra propuesta, hemos elegido la denominación *lengua de especialidad* definida como «subconjuntos de recursos específicos, lingüísticos y no lingüísticos, discursivos y gramaticales que se utilizan en situaciones consideradas especializadas por sus condiciones comunicativas» Cabré y Gómez de Enterría (2006:12).

Nos gustaría igualmente tomar en cuenta la reflexión de Kocourec (1991) apud Aguirre Beltrán 2004:509), quien sostiene que «la lengua de especialidad es más que un registro, más que el discurso, más que el vocabulario o la terminología. Es un sistema libre, con recursos que abarcan todos los planos de la lengua» así como la aportación de Lerat (1997) apud Aguirre Beltrán 2004:509), quien la caracteriza como el «uso de la lengua para exponer técnicamente los conocimientos especializados».

Si atendemos a las semejanzas y diferencias entre la lengua común y la lengua de especialidad, es posible advertir que, si bien comparten rasgos de carácter estructural como los aspectos gramaticales, fonéticos y semánticos, sus principales diferencias radican fundamentalmente en el léxico, en sus contextos de uso y en los géneros discursivos. Asimismo, Gómez de Enterría (2009: 22-24) cita como características fundamentales de las lenguas de especialidad «ante todo la precisión y la exactitud metalingüísticas, ambas imprescindibles para la realización de la comunicación rigurosa que exige cualquier ámbito profesional», donde el léxico adquiere una relevancia fundamental. Además, la misma autora dice que las lenguas de especialidad poseen las siguientes características particulares:

- carácter universal: su uso se extiende de forma global.
- uso de carácter restringido: su uso se limita a un número concreto de usuarios, los profesionales de un ámbito concreto.
- uso en situaciones profesionales: están indicadas únicamente para determinados contextos (profesionales, científicos o técnicos).
- registro formal: el discurso especializado se enmarca dentro del registro formal.
- comunicación precisa: estas lenguas propician una comunicación precisa ya que no dan lugar a ambigüedades.

Tal como se ha ahondado en el epígrafe 2.2, la didáctica de este tipo de lengua de especialidad es denominada *Enseñanza de Español con Fines Específicos (EFE)*. De este modo, tomando como base estas definiciones, la enseñanza de EFE tendría «como propósito proporcionar a los aprendices de una lengua la competencia comunicativa¹

¹ Hymes consideraba que lo que constituye a un hablante como tal es la competencia comunicativa, en la que intervienen una serie de estrategias -complejo procesos de negociación del significado- sobre cómo usar la lengua en una situación comunicativa (apud Aguirre Beltrán 2004:507)

necesaria para desenvolverse en los diferentes contextos, académicos y profesionales, que se puedan presentar a lo largo de su actividad» (Aguirre Beltrán, 2004:507).

2.1.1.2. Evolución de la didáctica de las lenguas de especialidad

Diversos sucesos de relevancia han sido clave para seguir fomentando el interés por las lenguas extranjeras con fines específicos: desde la Segunda Guerra Mundial y la expansión del inglés a través de la economía y la tecnología hasta la creación de la Comunidad Económica Europea con el plurilingüismo como eje fundamental, por citar algún ejemplo o, como indican Cabré y Gómez de Enterría (2006: 9):

Este importante crecimiento obedece en nuestra opinión por lo menos a tres razones. En primer lugar, a la importancia que en la sociedad actual tienen las especialidades en general y al valor de la acumulación de información sobre ellas. En segundo lugar, a las necesidades sociales del mundo de hoy en materia de plurilingüismo, generadas por las exigencias ineludibles de transferencia constante de productos y conocimiento. Y en tercer lugar, al nuevo papel que juega hoy la lingüística aplicada en el marco de la lingüística general, en el que ha conseguido hacerse un lugar importante gracias a la reivindicación constante de su importancia social por parte de sus seguidores y al reconocimiento de su utilidad por parte de los gestores de conocimiento e investigación.

Fue el estudio del inglés con propósitos específicos (*ESP: English for Specific Purposes*) el detonante del desarrollo de la didáctica de las lenguas de especialidad a mediados del siglo XX. Si atendemos a la evolución del aprendizaje de dicha lengua, y de acuerdo con Hutchison y Waters [1987] (apud Aguirre Beltrán 2012:11-12) se pueden apreciar cinco etapas claramente definidas:

1. Década de los sesenta: etapa centrada en el concepto de lenguas especiales, de análisis de registros.
2. Años setenta: etapa centrada en el análisis del discurso.
3. Principios de los años ochenta: etapa en la que se propuso el análisis de la situación meta.
4. Década de los ochenta: etapa representada por el interés en las destrezas y en las correspondientes estrategias.
5. Quinta etapa: enfoque centrado en el aprendizaje.

Cada una de estas aproximaciones a la enseñanza de lengua con fines específicos ha aportado perspectivas muy interesantes. Hay que destacar la influencia que han tenido tanto en el planteamiento del proceso de enseñanza-aprendizaje de las lenguas de

especialidad como en la asunción definitiva de la importancia que tienen el análisis previo de necesidades de comunicación, el análisis del discurso y el contexto.

Pero, ¿cuándo comienza la demanda de la enseñanza del español con fines específicos? No ha sido señalado con exactitud un comienzo, pero los datos parecen indicar que fue a partir de los años ochenta del siglo pasado cuando empieza la demanda. Es sobre todo en el área comercial y del turismo. No parece haber duda en el hecho de que el crecimiento de esta demanda de cursos de EFE se debió a las transformaciones económicas y sociales de las últimas décadas. Esto viene reforzado por la aparición de materiales didácticos enfocados a esta tarea, así como a los certificados profesionales que comenzaban a expedir instituciones como las Cámaras de Comercio, amén de la creación de la asociación y los congresos CIEFE (Congreso Internacional de Español para Fines Específicos), cuyas actas son textos de referencia en la enseñanza de EFE.

Con respecto a las causas de la demanda del EFP, tal y como indicaba Aguirre Beltrán (2000):

[...]hay que mencionar las tendencias a la integración de los mercados en el continente americano, las dimensiones de la nueva economía y del comercio electrónico, el fenómeno de la inmigración y, en el marco de la Unión Europea (U.E.), las posibilidades que ofrecen la libre circulación de profesionales y de trabajadores, los programas de intercambio para profesores y alumnos, la futura ampliación de los estados miembros de la U.E. y la atención prioritaria que recibe el área de lenguas extranjeras -o segundas lenguas-, debido a su incidencia en la emergencia del ciudadano europeo del futuro, con un perfil multicultural y multilingüe

La enseñanza-aprendizaje de EFE del Turismo forma parte del ámbito de las ciencias sociales, y debe estar siempre enfocado a la inmersión del estudiante en el metalenguaje de dicha actividad profesional. De este modo, es de capital importancia desarrollar en el alumno la competencia comunicativa en español suficiente para poder desarrollar funciones profesionales propias de ámbito del turismo, así como para desenvolverse en interacciones con interlocutores propios de esta área. Igualmente, no debe desatenderse la concienciación intercultural y la influencia del uso de las nuevas tecnologías.

2.1.2. El Español del Turismo de Salud

Está asentado que el turismo es hoy uno de los principales motores de la economía mundial. Las empresas buscan la eficacia de sus profesionales, y para ello, uno de los principales requisitos, debido a la globalización, es el conocimiento de idiomas.

Además, la movilidad de personas es una tendencia creciente durante el último siglo y no solo por motivos puramente vacacionales, sino que, cada vez más, las personas viajan en

busca de servicios a otros destinos por diferentes razones. Uno de esos motivos es el Turismo de Salud (Auren, Fundación EOI, 2013: 6).

Así pues, como ámbito profesional con un entorno propio bien delimitado, el área profesional del turismo posee una lengua de especialidad propia, el Español del Turismo, cuya caracterización se desarrolla en el siguiente epígrafe.

2.1.2.1. Caracterización del Español del Turismo

España es uno de los mayores receptores de turistas del mundo², lo que provoca, por un lado, que los profesionales del sector necesiten comunicarse con los turistas de cualquier procedencia con el objeto de satisfacer sus necesidades en el ámbito profesional, y, por otro, que haya profesionales de otros países que quieran desarrollar su actividad en España o América Latina, sin olvidar, como indica Aguirre (2012: 69)

los conocimientos de español que necesitan los turistas para desenvolverse en las situaciones corrientes que puedan surgir en los aeropuertos, estaciones de ferrocarril, hoteles, restaurantes, etcétera, y que corresponden al ámbito público (de acuerdo con las categorías descriptivas de los contextos de uso del MCER)

Como lengua de especialidad que es, el español del Turismo tiene como una de sus características definitorias la especialización de su léxico, y así lo defiende Aguirre Beltrán (2012: 70-71) al señalar que:

Hay que destacar que el léxico adquiere una importancia destacada, esto es, la terminología de cada uno de los servicios turísticos, con una ingente cantidad de extranjerismos (catering, maître, single, holidaymaker, overbooking, forfait), así como la proliferación de abreviaturas y siglas (pax, MP, TI, IATA, WTO, OMT).

La misma autora constata igualmente la presencia frecuente de representación no textual, icónica y simbólica, como pueden ser gráficos o fotografías. Por otro lado, son muchos los campos interrelacionados (lenguaje jurídico-administrativo, negocios, publicidad, etcétera), además de la variedad de aspectos culturales resultantes de los destinos turísticos y de los contenidos, acompañado de las variedades diatópicas de España e

² El Ministerio de Energía, Turismo y Agenda Digital publica el 31/07/2017: España cerró el primer semestre de 2017 con la cifra récord de 36.366.010 turistas internacionales, según la encuesta Frontur - Movimientos Turísticos en Frontera, que elabora el Instituto Nacional de Estadística. Esta cifra supone un incremento del 11,6% con respecto a los seis primeros meses de 2016 y consolida la senda de crecimiento que registra en lo que va de año la llegada a España de turistas procedentes de otros países.

Hispanoamérica, la tipología de géneros discursivos y los textos producidos (especializados y divulgativos).

Si retomamos el componente temático y sociológico, hemos de tener en cuenta estos tres puntos: contextos, interlocutores y temas. Dentro de los primeros, aparecen, entre otros, diferentes actividades: turismo cultural, turismo de tercera edad, turismo gastronómico, turismo religioso, Turismo de Salud, etcétera. Es precisamente del Turismo de Salud del que nos hemos ocupado en este TFM.

Las autoras Calvi y Bonomi (2008:181) nos hablan de la transmisión de conocimientos en el campo turístico, poniendo de manifiesto no solo la comunicación reservada a los especialistas del sector profesional del turismo, sino también la sólida creación de textos emitidos por expertos y dirigidos al público tanto de forma oral como escrita, ocupando un lugar fundamental en dicho sector.

En lo relativo al lenguaje del turismo, los textos combinan saberes procedentes de diferentes áreas. Las mismas autoras clasifican dichos textos en dos categorías fundamentales:

- un primer grupo corresponde a la gestión de las empresas turísticas y de las actividades relacionadas. Es el núcleo de saberes más específicos.
- el segundo grupo comprende los contenidos procedentes de otras disciplinas y actividades relacionadas con la descripción del producto turístico en sus distintas manifestaciones.

Las clasificaciones anteriores nos llevan a buscar una posible organización de los géneros discursivos en la lengua del turismo, para lo que recurrimos a la propuesta de clasificación que hace la autora Calvi (2007). Esta parte de la escasez en las visiones de conjunto que recojan las diferentes facetas lingüísticas de la comunicación turística, por lo que se decanta por la clasificación de género para analizar las propiedades de los textos turísticos, clasificación elaborada en el marco del proyecto de investigación *Linguaturismo* (2007).

A diferencia de otras especialidades, en la lengua del turismo se da una combinación de múltiples actividades y disciplinas más o menos pertinentes, por lo que es aconsejable una clasificación multidimensional, abierta y dinámica. Para ello, se propone la siguiente clasificación:

1. Familias de géneros: se definen por la comunidad profesional de origen.
 - a. Géneros editoriales (guías de viajes, revistas de viajes y turismo).
 - b. Géneros institucionales (folletos, anuncios de destinos turísticos, páginas web institucionales).
 - c. Géneros comerciales (anuncios comerciales, catálogos de viajes, folletos de hoteles, páginas web de agencias).
 - d. Géneros organizativos (billetes, reservas, cartas, facturas, contratos, informes).
 - e. Géneros legales (normativas, reglamentos).
 - f. Géneros científicos y académicos (artículos y libros de sociología, antropología del turismo).
 - g. Géneros informales (foros y blogs de viajeros).
2. Macrogéneros: define productos tangibles, identificables por el emisor y el canal utilizado.
 - a. Guía de turismo.
 - b. Folleto.
 - c. Revista de viajes y turismo.
 - d. Catálogo de viajes.
 - e. Páginas web.
3. Géneros: se empiezan a discernir los rasgos lingüísticos distintivos.
 - a. Guía descriptiva.
 - b. Itinerario. Guía práctica.
 - c. Programa de viaje.
 - d. Reportaje.
 - e. Anuncio.
 - f. Informe de turismo.
 - g. Billetes, reservas, contratos, cartas, hojas informativas.

- h. Normativas de turismo.
- i. Foros de viajeros y blogs de viaje.

Por lo tanto, es posible apreciar cómo la lengua del Turismo es una lengua de especialidad con unas características y tipologías textuales propias, las cuales son operativas en el caso concreto del Español del Turismo.

Como veremos más adelante, para organizar los documentos que componen el corpus de este trabajo, la propuesta de clasificación de Calvi nos ha sido de gran utilidad y nos ha servido como guía. Tal y como indica la autora, la lengua del turismo engloba múltiples disciplinas, por lo que nos ha parecido fundamental acogernos a una clasificación dado el material real que hemos recopilado y que nos ha servido para la creación de actividades y ejercicios en la propuesta didáctica.

2.1.2.2. Hacia una caracterización del Turismo de Salud y su lengua de especialidad

El turismo relacionado con la salud ha estado presente en diferentes etapas de la historia. Así, ya en la Roma clásica gozaban de gran popularidad las termas o los baños turcos, para cuyo disfrute algunos romanos realizaban desplazamientos a las instalaciones más prestigiosas; los musulmanes, por su parte, implantaron en Al-Ándalus una importante cultura del agua, en la que los baños, fuentes y sistemas de higiene formaban parte fundamental del bienestar de los ciudadanos; trasladándonos ya al siglo XIX, no se deben olvidar los populares baños de ola, que atraían cada verano a Santander a curiosos turistas dispuestos a disfrutar de las bondades del Cantábrico.

Como se indica en la página web de la Organización Mundial del Turismo (OMT), «el turismo es un fenómeno social, cultural y económico relacionado con el movimiento de las personas a lugares que se encuentran fuera de su lugar de residencia habitual por motivos personales o de negocios/profesionales» [consulta el 22/09/17]. Por otro lado, la Organización Mundial de la Salud (OMS) sostiene que «la salud es un estado de completo bienestar físico, mental y social, y no solamente la ausencia de afecciones o enfermedades» [consulta el 22/09/17]. Nos atreveríamos entonces a decir, atendiendo a estas definiciones, que el *Turismo de Salud* es el desplazamiento de una persona fuera de su lugar de residencia con el objetivo de recibir servicios de salud o bienestar. De este modo, es posible justificar que el Turismo de Salud tenga una parcela propia dentro del ámbito del Turismo, y como tal, podamos aplicar las características propias del Español del Turismo a la lengua utilizada en este terreno profesional tan concreto.

Así, si atendemos nuevamente a las características de la lengua de especialidad (§2.1.1.1), podemos trasladarlas al Turismo de Salud:

- **Carácter universal:** la lengua propia del ámbito del Turismo de Salud tiene palabras de carácter universal, tales como *Spa*, término utilizado en todo el mundo haciendo referencia a un establecimiento en el que se utiliza el agua como elemento para aporta saluda, (del latín *salus per aquam*) <https://definicion.de/spa/> (recuperado el 22/09/17).
- **Uso de carácter restringido:** Tal y como sostiene Cabré (1999:88) «la condición de especializados la cumplen los textos en los que la conceptualización que transmiten se ha realizado desde la perspectiva de la especialidad y del especialista, y no desde la óptica del hablante común». Así, los trabajadores del ámbito en cuestión poseen un estilo comunicativo propio con términos de carácter restringido como *aguas bicarbonatadas, cloruradas cálcicas o sódicas*, cuyo manejo los convierte en miembros de tal grupo profesional.
- **Uso en situaciones profesionales:** este tipo de español del turismo solo es utilizado en situaciones propias del ámbito del Turismo de Salud, como son en los intercambios con clientes en centros de talasoterapia, balneario o spa o el intercambio de pareceres entre colegas. profesionales muy concretas, hablamos de comunicación.
- **Registro formal:** el discurso especializado de este ámbito se encuadra mayoritariamente en un registro formal dado que se ubica en un marco profesional en el que los interlocutores no poseen una relación de confianza y normalmente se da un cierto desequilibrio socio-funcional (profesional-cliente).
- **Comunicación precisa:** como lengua de especialidad que es, la lengua utilizada en el Español del Turismo debe ser clara y no dar lugar a ambigüedades. Así, es frecuente que las instrucciones sean claras («acceso exclusivo con ropa y calzado de baño», como se indica en las normas generales de los establecimientos termales del grupo «Castilla Termal») y los términos no den lugar a dobles sentidos.

Por otro lado, tal y como hemos visto con Aguirre Beltrán en §2.1.2.1., el Español del Turismo tiene como una de sus características definitorias la especialización de su léxico y así lo extendemos al Turismo de Salud:

- **Uso de colocaciones:** *baño de burbujas, baño de algas, baño de hidromasaje, baño con aceites esenciales, baño con chorro, masaje deportivo, masaje facial,*

masaje relajante, envoltura de algas, envoltura de parafango, envoltura de barro, etcétera.

- Uso de siglas y abreviaturas: pax, tto, DUI (generalmente en la recepción, en comunicaciones escritas con colaboradores)
- Uso de extranjerismos: *voucher, fitness, wellness, spa business* (generalmente en folletos y soporte publicitario).

Por lo tanto, vistas las características propias de la lengua utilizada en el área que nos compete, es legítimo defender que requiere una didáctica específica dentro del área del Español del Turismo.

2.2. El diseño curricular de cursos del Español del Turismo de Salud

Dentro de la enseñanza de EFE, cabe señalar que se diferencian dos ramas: por un lado, la enseñanza con EFP referida al enfoque que se le da a la lengua en el proceso de enseñanza-aprendizaje para su uso como herramienta de trabajo en distintos sectores de la actividad profesional; por el otro lado, se encuentra la enseñanza de español con fines académicos (en adelante EFA), cuyo objetivo es consolidar los conocimientos lingüísticos y alcanzar la competencia comunicativa de uso en contextos académicos.

A continuación, se desarrolla una caracterización sobre el diseño curricular para cursos de EFP y, concretamente, de Español para el Turismo de Salud.

2.2.1. Características de un diseño curricular de EFP

Hasta inicios de los años 80 la enseñanza de L2/LE ha permanecido ajena al diseño curricular. La aparición del enfoque comunicativo favoreció la integración entre teoría y práctica.

Como ya ha sido adelantado, en el caso del EFP, el proceso de enseñanza y aprendizaje está orientado a la utilización de la lengua como instrumento comunicativo en un entorno profesional, por lo que la enseñanza tiene que fijarse en la situación meta que vivirá el estudiante. Tal como se indica, «tiene como objetivo mejorar las capacidades de comprensión y expresión que se requieren para desenvolverse en un determinado campo de actividad profesional» (Aguirre Beltrán, 2004:1116). No se trata únicamente de conocer el léxico de la lengua objeto de estudio, sino que el alumno de EFP ha de adquirir

y practicar dicho léxico en situaciones comunicativas dentro de su área de especialidad, pudiendo interactuar satisfactoriamente en su ámbito laboral.

En este TFM nos hemos dirigido a los profesionales del Turismo de Salud, con un diseño curricular que favorezca sus tareas profesionales y les ayude a comunicarse de manera eficaz en español con clientes, colegas, proveedores, colaboradores, etcétera, en su campo de trabajo.

Llegados a este punto de nuestro TFM podemos determinar que la enseñanza de una lengua de especialidad difiere de la enseñanza de un curso general, por lo que el diseño curricular también tiene diferentes características.

2.2.1.1. El análisis de necesidades

El análisis de necesidades «constituye el eje de las relaciones que se producen entre los distintos procesos de desarrollo del curso» (García Santa-Cecilia, 2008:23). Es el punto inicial para el diseño del currículo, que tiene al alumno como centro. Es un elemento imprescindible en la enseñanza de EFE, y por extensión, de nuestra propuesta de EFP para el Turismo de Salud. El análisis de necesidades es «el conjunto de procedimientos que permite obtener información sobre lo que un alumno o un grupo determinado de alumnos necesita aprender, o bien sobre sus expectativas o preferencias con respecto a un programa previsto» (Aguirre Beltrán, 2004:648).

El análisis de necesidades lo enfocamos hacia dos puntos diferentes: las necesidades objetivas y las necesidades subjetivas. Las primeras nos ayudarán a obtener datos de los alumnos (datos personales, datos académicos, para qué quieren la lengua de especialidad), en definitiva, lo que necesita el alumno. Las segundas nos facilitarán datos sobre el alumno en cuanto a su estilo de aprendizaje, su actitud hacia la lengua, su grado de motivación, entre otras.

Para obtener el mayor número de resultados posibles nos apoyamos en herramientas como entrevistas personales, cuestionarios, pruebas de evaluación, pero, de especial manera, en el diálogo y negociación de los contenidos con los alumnos.

Los resultados arrojados por el análisis de necesidades nos permitirán establecer tanto los objetivos como la metodología y contenidos, contribuyendo además a la evaluación (solo en la medida en que conozcamos las necesidades de los estudiantes podremos evaluar si cumple o no con esas necesidades en español).

2.2.1.2. Metodología para un curso de EFP

A la hora de elegir la metodología para un curso de EFP, podemos optar entre distintas opciones. Lo importante es lograr que el alumno adquiera la competencia comunicativa, sociolingüística y pragmática. A continuación se exponen algunos de los métodos más populares en el EFP:

Simulaciones: El planteamiento es una situación comunicativa propia del área profesional en la que se debe solucionar una situación. El aula dispone de los elementos necesarios para recrear la realidad al máximo nivel. Cada alumno asume un papel que mantiene durante toda la simulación, permitiendo sumar al aprendizaje lingüísticos y funcional, el intercultural y la aplicación de estrategias. Fomenta las relaciones interpersonales, la creatividad y la motivación.

Trabajo por proyectos: Este método es muy similar al enfoque por tareas (lo veremos más adelante). Se trata de una serie de actividades organizadas y pautadas con el objetivo de conseguir un resultado, tal y como se haría en una empresa. Aquí, el docente, tiene un papel fundamentalmente de mediador. Fomenta el trabajo cooperativo, activo y participativo entre los alumnos.

Estudios de casos: Se da a los alumnos una situación auténtica que requiere una acción y debe ser resuelta. Es un método frecuente en las escuelas de negocio. El profesor adopta el papel de moderador. Fomenta la imaginación, el trabajo en equipo, la actitud reflexiva, la activación de estrategias y la interacción.

Presentaciones orales: Este método es el más utilizado en los cursos de EFA, aunque también se utiliza en el entorno profesional. Integra todas las destrezas. Se trabaja de forma individual o por parejas.

Enfoque por tareas (EpT): Este planteamiento metodológico se considera como una mejora del Enfoque Comunicativo, puesto que es una evolución del mismo mejorando los puntos débiles. El punto de partida es la tarea, a la vez que eje central del proceso de aprendizaje y objetivo final, puesto que los alumnos han de ser capaces de cumplimentar la tarea final apoyándose en las tareas posibilitadoras que aparecen a lo largo de la unidad didáctica. La tarea se posiciona como elemento didáctico para crear y fomentar procesos de comunicación reales. Dentro del aula de EFP, la tarea fomenta el aprendizaje mediante

el uso real de la lengua de especialidad en la clase, recreando situaciones lo más parecidas posibles a la realidad del alumno en su ámbito de especialidad; de este modo, los procesos de aprendizaje incluyen procesos de comunicación, convirtiéndose así la comunicación en la base de la programación del curso. La tarea es el elemento principal, y para cumplimentarla seguiremos una estructura creada a base de subtareas, también llamadas tareas posibilitadoras. Estas subtareas ayudan al estudiante de forma gradual a conseguir resolver la tarea final. Los alumnos van realizando las actividades planteadas en las secuencias didácticas que son necesarias para conseguir su objetivo final.

Este último planteamiento metodológico es el que hemos elegimos para nuestro TFM. El alumno deberá utilizar la lengua de especialidad en situaciones los más próximas a la realidad para resolver las tareas. En cada unidad hay una tarea final para la cual es necesario trabajar previamente una serie de tareas posibilitadoras que permitirán al alumno trabajar de cara a conseguir la tarea final. El alumno es el protagonista de la tarea, puesto que el docente propone y debe ser negociada y realizada en el aula.

El EpT se muestra especialmente adecuado para la enseñanza de español con fines específicos, pues es relativamente fácil encontrar tareas finales que resulten de interés para los alumnos.

Los pasos que debe seguir el profesor en colaboración con los alumnos son los siguientes:

- Elección del tema de interés.
- Especificación de los objetivos comunicativos.
- Planificación de la tarea final.
- Especificación de los componentes temáticos y lingüísticos.
- Planificación del proceso mediante la organización y secuenciación de las tareas.
- Evaluación como parte del proceso de aprendizaje. (Estaire y Zanón, 2010:412).

Atendiendo al EpT para el diseño de un curso de EFE, hemos reparado en la obra de Casquero Pérez, F. (2004:191-197) quien desarrolla los siguientes apartados:

1. Adaptación a las necesidades profesionales del alumno. La articulación en tareas permite que estas actividades estén constituidas por las propias funciones que el alumno debe realizar en su praxis profesional, permite que la adquisición de la lengua de especialidad sea instrumental y que la practique en situaciones similares a las que necesitará en su trabajo.

2. Aumento de la motivación: el hecho de que el alumno desarrolle las mismas tareas que las que necesitará para ser eficiente en su ámbito profesional hace que el esfuerzo de aprendizaje se centre en los intereses profesionales de los alumnos.
3. Enfoque ecléctico: las tareas posibilitadoras pueden combinar aspectos de diferentes métodos (estructurales, nocio-funcionales, comunicativos, audio-linguales., etcétera) que se ajusten al perfil de aprendizaje de los alumnos.
4. Facilita la evaluación por parte tanto del profesor como de los discentes ya que ambos están en contacto continuo con el proceso de enseñanza y aprendizaje, lo que permite al docente «observar dónde los alumnos presentan algún tipo de problemas e intentar subsanarlo confeccionando o modificando actividades o tareas para convertirlas en adecuadas a sus necesidades» (Casquero López, 2004: 197).

2.2.1.3. El uso de materiales reales: la compilación de un corpus

La compilación de un corpus de materiales reales nos ha parecido fundamental a la hora de crear la base didáctica de nuestros ejercicios y actividades, pues nos ha ayudado a situar al alumno en contextos comunicativos reales del área de especialidad.

El uso de documentos reales tanto orales como escritos permite acercar al estudiante al tipo de textos que se va a encontrar en su área de especialidad. Igualmente, le familiariza con las peculiaridades lingüísticas (gramática, léxico, fonética) y no lingüísticas (comunicación no verbal). Los documentos reales le sirven también para acercarle a las funciones y situaciones propias de la comunicación especializada.

Gómez de Enterría (2009:55) indica la necesidad de que el futuro profesor «deberá valorar en su conjunto los textos de especialidad, sobre todo los textos de temas económicos, salud y bienestar social, gestión del turismo».

Haber realizado previamente el análisis de necesidades, nos ha permitido realizar la compilación de documentos reales siempre orientados a las necesidades de nuestros alumnos. Tomando como referencia la clasificación propuesta por Calvi, hemos organizado nuestro corpus en «Familias de géneros», tal y como se indica en la Introducción de este trabajo:

1. Familias de géneros: se definen por la comunidad profesional de origen.
 - a. Géneros editoriales (guías de viajes, revistas de viajes y turismo).
 - b. Géneros institucionales (folletos, anuncios de destinos turísticos, páginas web institucionales).
 - c. Géneros comerciales (anuncios comerciales, catálogos de viajes, folletos de hoteles, páginas web de agencias).

- d. Géneros organizativos (billetes, reservas, cartas, facturas, contratos, informes).
- e. Géneros legales (normativas, reglamentos).
- f. Géneros científicos y académicos (artículos y libros de sociología, antropología del turismo).
- g. Géneros informales (foros y blogs de viajeros).

En el apartado de anexos se puede encontrar una amplia variedad de documentos reales que han servido de base didáctica para este trabajo, aunque no todos se incluyan en el desarrollo de las tres unidades didácticas elegidas para su inclusión en este TFM.

A la hora de clasificarlos, la propuesta de Calvi anteriormente citada ha sido fundamental, puesto que nos parece válida y con coherencia, lo cual nos ha facilitado el poder organizar la información recogida de forma que su aplicación a la hora de diseñar actividades y ejercicios, haya resultado efectiva. Hemos recogido los siguientes ejemplos:

b. Géneros institucionales:

- Anexo I: Folleto de Balnearios de Cantabria. Gobierno de Cantabria
- Anexo II: Folleto Q de Calidad. Instituto Calidad Turística

c. Géneros comerciales:

- Anexo III: Folleto. Balneario de Solares
- Anexo IV: Folleto. Balneario de Puente Viesgo
- Anexo V: Folleto. Templo del Agua, Puente Viesgo
- Anexo VI: Folleto. Thalasso Real
- Anexo VII: Folleto. Urban Spa Marisma
- Anexo VIII: Folleto Wellness center Marisma
- Anexo IX: Folleto Salud. Spa Marisma
- Anexo X: Folleto de campaña publicitaria

d. Géneros organizativos:

- Anexo XI: Carta bienvenida. Balneario de Puente Viesgo
- Anexo XII: Horario de tratamientos. Balneario de Puente Viesgo

- Anexo XIII: Factura. Balneario de Solares
 - Anexo XIV: Factura. Balneario de Puente Viesgo
- e. Géneros legales:
- Anexo XV: Normas de uso. Castilla Termal
 - Anexo XVI: Cuestionario médico. Balneario de Puente Viesgo
 - Anexo XVII: Cuestionario médico. Thalasso Real

3. Diseño de un desarrollo curricular para un curso de español del Turismo de Salud

En esta sección hemos desarrollado nuestro diseño curricular para un Curso de EFP del Español del Turismo, y dentro de este, el Español del Turismo de Salud.

El fin último de esta propuesta es ayudar a mejorar el nivel de competencia comunicativa de los profesionales y estudiantes de turismo que desarrollarán su actividad en establecimientos termales. Una comunicación precisa y eficaz necesaria en su ámbito de especialidad.

Por otro lado, y de cara al profesorado, lo presentamos como una propuesta abierta y flexible, siendo el docente en todo momento quien podrá mejorarlo, adaptarlo, o, incluso cambiarlo, según sean las necesidades del grupo meta.

Para realizarlo, seguimos la pauta establecida por García Santa-Cecilia (2008:20) con sus cinco fases del currículo:

- Análisis de necesidades
- Definición de los objetivos
- Selección y gradación de los contenidos
- Selección y gradación de actividades y materiales
- Determinación de procedimientos de evaluación

Para ilustrar el proceso de toma de decisiones, ante la imposibilidad de contar con un grupo meta real hemos diseñado un grupo meta ideal (12 estudiantes del Máster Internacional de Gestión Turística y Hotelera que imparte el IREST de la Universidad de la Sorbona de París) con unas características muy definidas, el cual describimos en el siguiente epígrafe.

3.1. Presentación del grupo al que va dirigido el curso

Antes de dar paso a la propuesta educativa, presentamos un posible (y verosímil) contexto al que nos podemos enfrentar.

Francia es nuestro país vecino y la relación con España es muy estrecha. España es en general muy apreciada y lo mismo sucede con el idioma, cuya demanda se refuerza además por el atractivo que ejerce Hispanoamérica desde los puntos de vista económico, social y cultural. Siguiendo el informe que hemos tomado como referencia para esta propuesta didáctica, *El mundo estudia español 2014*, encontramos que la demanda del español está en continuo crecimiento³. Las relaciones históricas, culturales, geográficas, demográficas y económicas entre ambos países son muy estrechas y lo serán cada vez más en el futuro, sin olvidar la orientación transatlántica de Francia. Por ello, el país vecino está necesitado de una generación que tenga conocimiento de la lengua hispana.

Nombre oficial del país:	Francia
Forma de gobierno:	República democrática parlamentaria
Superficie en km ² :	675.417 km ² (543 965 km ² en territorio europeo)
Población total:	65.821.000 habitantes.
Principales ciudades:	París, Lyon, Marsella
Lengua o lenguas oficiales:	Francés
Otras lenguas socialmente relevantes habladas en el país:	Regionales: Bretón, catalán, corso, vasco, occitano-provenzal Extranjeras: árabe, portugués, chino, español, lenguas africanas...
Composición religiosa de la población según censos:	Según encuesta de 2012 de la CSA: 54% católicos 32% sin religión 6% musulmana 4% protestantes 3% otras religiones 1% judíos
Composición étnica de la población según censos:	No hay datos fiables
Posición en el Índice de Desarrollo Humano (IDH):	Puesto nº 20 (en el año 2014)

Imagen 1

Fuente: Ministerio de Educación, Cultura y Deporte: *El mundo estudia español 2014*
<https://www.mecd.gob.es/educacion/mc/redele/el-mundo-estudia-espa-ol/2014.html>

³ Las estadísticas oficiales (curso 2013/2014) reafirman que el estudio de la lengua española mantiene un incremento progresivo, que alcanza una cifra cerca a los 2.600.000 alumnos, únicamente en primer y segundo grado.

La demanda de español como lengua extranjera en Francia no deja de crecer. Los datos que arroja «*El mundo estudia español*⁴» son clave en lo que se refiere al Español con Fines Específicos, y, en concreto, al Español del Turismo que es el que nos atañe en este trabajo.

Nuestra propuesta se dirige a un grupo de estudiantes del Máster Internacional de Gestión Turística y Hotelera que imparte el IREST de la Universidad de la Sorbona de Paris. Es un grupo de 12 alumnos francófonos que recibirá un curso de 35 horas repartido en 2 semanas de lunes a viernes en horario de 09.00 a 13.00 incluyendo una pausa de 30 minutos. Las clases tendrán lugar en la Escuela Universitaria de Turismo Altamira de Santander, centro adscrito a la Universidad de Cantabria. Por las tardes de lunes a jueves realizarán prácticas en diferentes establecimientos termales de la provincia. De esta forma tienen la oportunidad de aprender la lengua de especialidad al tiempo que conocen el Turismo de Salud en Cantabria, región con una amplia oferta termal y tradicionalmente receptora de clientes nacionales e internacionales, estos últimos en menor medida. Los fines de semana se realizarán visitas organizadas con contenido cultural y de ocio para facilitar la inmersión lingüística.

Son alumnos especializados en el sector del turismo y que van a desarrollar su actividad en establecimientos termales. Se supone que los estudiantes han alcanzado el nivel B2 en español y que están habituados al estudio y uso de varias lenguas extranjeras. Poseen un alto nivel de motivación instrumental, pues necesitan mejorar su competencia comunicativa para desenvolverse con éxito en su entorno laboral. Tienen un alto nivel de exigencia y se muestran receptivos a implicarse en el diseño del curso.

Al no ser un grupo muy numeroso podemos atender de forma personalizada a nuestros alumnos, solucionando las necesidades de cada uno de ellos al tiempo que trabajamos con diferentes agrupaciones: individual, pareja, pequeños grupos o grupo clase. Esto, además, permitirá la diversidad de tareas evitando la monotonía.

⁴ El español es importante en algunos sectores económicos franceses, especialmente en el del turismo, pues el número de españoles que visitan el país galo es muy elevado, y lo mismo sucede a la inversa, pues son numerosos los franceses que visitan España con asiduidad, lo que hace que los empleos relacionados con el turismo tengan el español como una necesidad.

3.2. Análisis de necesidades

En un curso de EFP el análisis de necesidades es el punto de partida esencial a la hora de tomar decisiones sobre objetivos, contenidos y metodología, teniendo en cuenta, además, las siguientes directrices:

- El alumno es el centro del proceso de enseñanza-aprendizaje.
- El aula es el espacio de negociación. La negociación es una actitud continua que el docente debe mantener en el aula.

Antes de comenzar el curso, es conveniente que los alumnos realicen una prueba de nivel sobre su conocimiento general del español. Para llevar a cabo el diseño del curso hemos partido de un nivel B2, afianzado ya por los años previos de estudio, pero para comenzar hemos propuesto una prueba de nivel (test del Instituto Cervantes) http://ave.cervantes.es/prueba_nivel/default.htm para valorar la comprensión lectora y expresión escrita del alumno. Para la valoración de las destrezas orales hemos propuesto entrevistas personales o, en su defecto, vía Skype, Facetime o herramientas similares. Al ser un grupo no muy numeroso, nos permitiría realizar entrevistas personales en las que realizaremos todas aquellas preguntas que nos ayuden a diseñar su perfil.

Estas herramientas permiten al docente obtener la información de las necesidades objetivas del estudiante, es decir, las necesidades que hacen referencia al uso actual y futuro de la lengua, tales como contexto educativo y profesional, nivel de competencia, etcétera).

La entrevista sirve como punto de partida para la negociación de los contenidos, que se lleva a cabo a lo largo de todo el curso. La relación que se establece en un curso de EFP entre profesor y alumnos ha de ser bidireccional y flexible, de forma que los objetivos, actividades y metodología se adapten a las necesidades.

Otro factor que se debe tener en cuenta es el análisis de las necesidades subjetivas, «las necesidades del alumno en la situación de aprendizaje» (García Santa Cecilia, 2008:34), y para ello nos hemos decantado por el cuestionario de Honey-Alonso (1994) sobre los estilos de aprendizaje (véase Anexo XX). Con este cuestionario conocemos las necesidades subjetivas de los alumnos, tales como su actitud hacia la lengua, su motivación, su estilo de aprendizaje. Nos permite además conocer el tipo de alumnos que tenemos y cuál es el estilo que predomina en la clase: activo, reflexivo, teórico o pragmático.

Una vez recogidos los resultados arrojados por las diferentes herramientas, diseñamos nuestra programación. Algunos resultados posibles que hipotetizamos sobre este grupo son los siguientes:

- Los alumnos muestran interés por la inmersión lingüística pues necesitan la lengua para su vida profesional y para comunicarse de manera adecuada con los clientes, compañeros de trabajo, colaboradores, etcétera.
- Los alumnos ya conocen otras L2, lo que es una ventaja ya que conocen estrategias de aprendizaje de otros idiomas. Además, son alumnos más receptivos a nuevas metodologías.
- Los alumnos están motivados por mejorar la competencia comunicativa en la lengua de especialidad del Turismo de Salud, ya que saben desenvolverse en hoteles, agencias de viajes y restauración, pero no en establecimientos termales.
- Los alumnos muestran interés por trabajar de forma específica léxico referente al Turismo de Salud, por ser un área en la que apenas hay material didáctico para trabajar, aprender y mejorar su español.
- Los alumnos se interesan también por mejorar su competencia comunicativa general, por lo que la inmersión les ayudará a conseguirlo.
- Muestran interés por conocer aspectos socioculturales de España en relación al termalismo, en especial los balnearios, puesto que en su país son más frecuentes los centros de talasoterapia.

3.3 Objetivos

El análisis de necesidades nos ayuda a establecer tanto los objetivos generales como los específicos; nuestro objetivo principal es que los alumnos consigan comunicarse de manera eficaz en su entorno laboral, adquiriendo las habilidades y competencias en español necesarias para tal fin. En lo referente a los objetivos generales nos hemos basado en los objetivos propios de la enseñanza-aprendizaje de las lenguas de especialidad que propone Gómez de Enterría (2009:77-78) y los hemos adaptado a las necesidades manifestadas por nuestros hipotéticos alumnos:

- Comprender los puntos fundamentales de un texto escrito y material audiovisual general sin necesidad de ser solo de su ámbito de especialidad.

- Relacionarse con hablantes nativos con suficiente fluidez y naturalidad consiguiendo que la comunicación se lleve a cabo sin esfuerzo por parte de los interlocutores.
- Redactar escritos propios del sector y de otras áreas generales de forma coherente y cohesionada, siendo capaz de estructurar el discurso acorde a su nivel.
- Comunicarse con fluidez tanto con los clientes como con los compañeros de trabajo, colaboradores, etcétera siendo capaz de utilizar el léxico y las fórmulas adecuadas al discurso.
- Mostrar un conocimiento avanzado del vocabulario de su ámbito de especialidad utilizándolo con propiedad y en el registro correcto.
- Trabajar de forma colaborativa en un clima de cordialidad y tolerancia, favoreciendo el trabajo en equipo para conseguir cumplimentar las tareas de forma satisfactoria.

A su vez, estos objetivos generales se concretan en los siguientes, de índole más específica:

- Comprender los puntos fundamentales de un texto escrito y material audiovisual relacionado con el sector del Turismo de Salud, incluso si son de carácter técnico, siempre que pertenezcan a su ámbito de especialidad.
- Utilizar la lengua de forma correcta en los intercambios comunicativos pautados y emplear de forma correcta las fórmulas de cortesía y de tratamiento formal con los diferentes tipos de interlocutores que pueden encontrar en su ámbito profesional (cliente, compañero, colaborador, etcétera).
- Adquirir el léxico específico del ámbito del Turismo de Salud así como la fraseología y estructuras propios de su especialidad.
- Familiarizarse y conocer los aspectos socioculturales de la sociedad y del termalismo en sus diferentes versiones. Desarrollar destrezas auditivas que permitan entender mensajes de diversas fuentes.
- Desarrollar estrategias cognitivas y de colaboración en la interacción oral, como presentar un tema, defender un punto de vista, tomar y ceder el turno de palabra.
- Identificar la intención comunicativa y la información fundamental en textos audiovisuales y orales de su ámbito de especialidad.

- Desarrollar destrezas enfocadas a producir mensajes para dar información, instrucciones, expresar y argumentar de forma adecuada, con fluidez y corrección, en el ámbito del Turismo de Salud.
- Comprender, analizar y redactar con corrección textos pertenecientes a su ámbito profesional como folletos, presupuestos o recomendaciones médicas.

3.4. Contenidos

Los contenidos son las cuestiones de carácter conceptual, procedimental y actitudinal que los alumnos deben aprender para alcanzar sus objetivos. Para la elección de contenidos nos hemos basado en las necesidades de nuestros alumnos, elaborando una lista enfocada a la consecución de los objetivos enunciados. Además de tener como base el análisis de necesidades, también tomamos en cuenta el perfil del alumnado, el tiempo y los recursos disponibles. Es igualmente necesario dar prioridad a aquellos contenidos que vayan a ser más recurrentes en el ámbito profesional de nuestros alumnos.

Recordamos la necesidad de negociar los contenidos entre alumnos y profesor, de manera que los alumnos participen en la selección de temas más relevantes de cara a satisfacer sus necesidades específicas.

A continuación, se presenta la parrilla de contenidos tratados en nuestra programación, resultado de negociación previa con los alumnos. Para el diseño del curso los hemos dividido en los siguientes apartados: contenidos gramaticales (extraídos de las indicaciones del *MCER* y del *PCIC*), funcionales, léxicos y tipología textual, declarativos y tarea final.

Unidad	Contenidos gramaticales	Contenidos funcionales	Léxico y tipología textual	Contenidos declarativos	Tarea Final
Unidad 1 <i>Bienvenido al bienestar.</i>	Estructuras para la expresión del deseo. Verbos de sentimiento + (que + subjuntivo / infinitivo). Estructuras temporales y nexos (+ indicativo /subjuntivo /infinitivo). Conectores del discurso. Fórmulas de cortesía	Opinar. Expresar agrado o desagrado. Expresar preferencias. Describir un tratamiento. Escribir una carta de bienvenida. Crear un horario de tratamientos	Vocabulario de tratamientos termales. Carta de bienvenida. Horarios de tratamiento.	El termalismo en el mundo. Balnearios de Cantabria. Baños de Ola de Santander	Escribir guion describiendo tratamientos en un spa para un video sin audio
Unidad 2 <i>Pase a la cabina, por favor.</i>	El uso del imperativo afirmativo y negativo. Estructuras y nexos condicionales.	Dar instrucciones al cliente. Dar órdenes. Relacionarse socialmente. Expresar hipótesis y posibles situaciones.	Manual de formación para auxiliar hidrotermal. Léxico del cuerpo. Sustantivos invariables (masajista, terapeuta, recepcionista)	Los deportistas de élite en los centros termales. La diferencia entre osteópata, masajista y quiromasajista	Simular un de tratamiento en cabina (acogida, tratamiento, despedida)
Unidad 3 <i>La reunión de trabajo.</i>	Futuro perfecto: morfología y uso. Contraste futuro perfecto, futuro imperfecto y condicional simple. Condicional simple: morfología y uso. Conectores del discurso.	Ofrecer información. Hablar sobre planes futuros. Realizar una propuesta. Comprender y saber contestar a un correo electrónico o una carta de empresa.	Correo electrónico de/para agencia de viajes. Carta de/para cliente de empresa. Presupuesto	Los establecimientos termales como lugar para eventos profesionales. El uso de las abreviaturas en el Turismo de Salud. La Selección Española de fútbol y la talasoterapia	Enviar correo electrónico con presupuesto cotizando precio para grupo profesional en centro termal
Unidad 4	Estructuras valorativas. Organizadores del discurso: argumentación.	Destacar o dar importancia a algo. Describir y definir.	Léxico para la descripción.	La Q de Calidad Turística.	Hacer una presentación de las instalaciones de un centro termal en una inspección de control de

<p><i>A por la Q de Calidad Turística.</i></p>	<p>Pronombre sujeto: función enfática. La voz pasiva: ser y estar. Ser/estar + adjetivo (cambio de significado). . Expresiones descriptivas con ser y estar. Estructuras para expresar opinión.</p>	<p>Valorar acciones, estados, objetos y hechos. Identificar objetos, lugares, personas y dar información.</p>	<p>Mobiliario y utensilios propios del termalismo. Documentos oficiales para la obtención de la Q de Calidad Turística.</p>	<p>El Instituto de Calidad Turística.</p>	<p>calidad para conseguir la certificación de calidad.</p>
<p>Unidad 5 <i>Entiendo lo que me dice, pero...</i></p>	<p>Conjugaciones causales: porque, a causa de (que), debido a (que), ya que, dado que, puesto que, como, por, no porque...sino porque, no es que...sino que Conectores de la argumentación. Oraciones de relativo. Estructuras para pedir disculpa</p>	<p>Explicar el motivo o la causa de la acción. Explicar la verdadera causa de algo negando otra explicación. Justificar una opinión aportando argumentos. Dar explicaciones o disculparse por algo. . Expresar resignación y conformidad.</p>	<p>Mensaje. Nota. Hoja de reclamación.</p>	<p>La hoja de reclamación en España. El cuestionario de satisfacción del cliente. El cuestionario de opiniones.</p>	<p>Contestar a la queja/reclamación de un cliente.</p>
<p>Unidad 6 <i>En la consulta médica</i></p>	<p>Pretérito imperfecto de subjuntivo: morfología y uso. Contraste presente/imperfecto de subjuntivo. Correspondencia de tiempos indicativo/subjuntivo. Oraciones impersonales con indicativo/subjuntivo. El estilo indirecto. Correlación de tiempos.</p>	<p>Pedir y dar consejo. Pedir y exigir formalmente. Constatar la realidad y emitir juicios de valor. El discurso referido en pasado. Reproducir una conversación.</p>	<p>La salud. Las terapias alternativas. Informes breves relacionados con la propia especialidad. El cuestionario médico.</p>	<p>Manual sobre curas balnearias y climáticas. Talasoterapia y helioterapia. La cátedra de hidroterapia. Estudio farmacológico de las aguas del balneario de Solares.</p>	<p>Completar programa personalizado siguiendo indicaciones de la ficha médica y/o cuestionario de salud.</p>

		<p>Expresar sorpresa, incredulidad e indiferencia.</p> <p>Transmitir y resumir una información.</p>			
<p>Unidad 7</p> <p><i>Nos vamos a Termatalia.</i></p>	<p>Verbo parecer(se).</p> <p>Oraciones comparativas.</p> <p>Como si/ni que + imperfecto/pluscuamperfecto de subjuntivo.</p> <p>Oraciones concesivas: aunque con indicativo y con subjuntivo.</p> <p>Estructuras reduplicativas con subjuntivo.</p>	<p>Hablar de apariencias y parecidos.</p> <p>Hacer comparaciones o establecer diferencias.</p> <p>Describir a través de comparaciones imaginarias.</p> <p>Contrastar opiniones.</p> <p>Intentar convencer a alguien.</p> <p>Dar la razón a alguien.</p> <p>Decir a alguien que está equivocado o no está en lo cierto</p>	<p>El folleto turístico.</p> <p>El folleto del centro termal.</p>	<p>El Camino de Santiago.</p> <p>El Camino Lebaniego.</p> <p>Las ferias termales en España.</p>	<p>Crear folleto para feria termal Termatalia.</p>

3.5. Desarrollo de las unidades didácticas

Por cuestiones de espacio, en este TFM solo van a desarrollarse y a aportarse las pertinentes hojas de trabajo del alumno (véanse los anexos xxx) de tres de las siete unidades didácticas que componen el curso.

El curso completo consta de siete unidades que están pensadas para desarrollarse en dos sesiones de 150 minutos repartidas en dos semanas en horario de 09.00 a 13.00 de lunes a viernes. Se incluye una pausa de 30 minutos. Por las tardes realizarán prácticas en centros termales de la provincia.

3.5.1. Metodología

En las unidades se han integrado todas las destrezas teniendo como base didáctica los materiales reales que se han ido recopilando a lo largo de este trabajo.

La metodología de enseñanza-aprendizaje elegida es el Enfoque por Tareas (EpT). Es uno de los métodos de trabajo más adecuado para la enseñanza de EFP ya que fomenta el uso funcional de la lengua. El alumno ha de poner en práctica su competencia lingüística y profesional para conseguir las tareas propuestas en cada unidad didáctica.

Es una metodología situacional, contextual e interactiva, que da gran importancia a las destrezas de interacción y comprensión orales, fundamentales en los contactos con clientes y profesionales entre sí. Al inicio de cada unidad aparecen los objetivos y contenidos correspondientes. Además, hemos incluido un amplio repertorio de documentos reales que nos han servido como base de muchas actividades y ejercicios.

Cada unidad está pensada para ser desarrollada en dos sesiones de 150 minutos. En todas hay tareas posibilitadoras para que los alumnos puedan trabajar y practicar todas las destrezas y conseguir la tarea final, cuyo contenido se ha negociado previamente entre profesor y alumnos. Las tareas se han hecho utilizando materiales reales en la mayoría de las actividades, para posicionar al alumno en una situación lo más parecida a la realidad. Se trabaja principalmente en pareja y pequeño grupo fomentando así la interacción entre los alumnos.

En cada unidad se presentan unos contenidos funcionales, léxicos, gramaticales y culturales. En lo que se refiere a la gramática no damos nuevo *input* sino que trabajamos y recordamos el que ya saben, puesto que el objetivo del curso no es subir del nivel B2 sino mejorar su competencia comunicativa. En lo que se refiere al léxico, hemos creado una herramienta específica para los alumnos, al no conocer ningún diccionario relativo al Turismo de Salud. En cada unidad se les dará un pergamino con una lista de palabras, expresiones, fórmulas, para que los alumnos las vayan anotando en un cuaderno creando así su propio glosario de su ámbito de especialidad. Se les pide que junto a la palabra escriban su definición, así como un ejemplo de uso. Igualmente, se les sugiere una posible categorización: fórmulas, abreviaturas, expresiones. Se busca así que los alumnos desarrollen estrategias de aprendizaje de léxico, lo que a su vez fomentará su autonomía como aprendientes.

Al final de cada unidad se incluye una breve actividad de autoevaluación para que el alumno reflexione sobre su proceso de aprendizaje.

3.5.2 Temporalización y secuenciación de unidades didácticas

Como ya ha sido mencionado, del total de siete unidades se han desarrollado tres a modo de ejemplo. Se presentan a continuación:

UNIDAD 1

Bienvenido al bienestar

Presentación: En esta primera unidad los alumnos se van a familiarizar con el concepto termalismo en sus diferentes versiones: balneario, spa y centro de talasoterapia, además de la presentación de tratamientos y el sistema de acogida/bienvenida al cliente por medio de textos escritos.

Objetivos de la unidad didáctica:

Conocer la diferencia entre balneario, spa y centro de talasoterapia.

Conocer la oferta de balnearios en la región, así como el origen de la talasoterapia.

Familiarizarse con las diferencias/semajanzas del sector termal entre Francia y España.

Saber explicar una secuencia de tratamientos al cliente.

Identificar los documentos escritos utilizados para la acogida/bienvenida de un cliente.

Redactar con coherencia y cohesión una carta de bienvenida y un horario de tratamientos.

Temporalización: 2 sesiones de 150 minutos cada una.

Anexo XXI: Ficha del alumno.

Inicio: Los alumnos proceden del mismo centro y ya se conocen, por lo que, para arrancar el curso, el profesor será el nuevo sujeto por conocer. El profesor escribirá tres años en la pizarra y los alumnos por medio de preguntas tendrán que saber a qué corresponden. Después les pedirá que entre ellos se presenten, haciendo siempre la presentación del compañero que esté a su derecha. Con este ejercicio el profesor comprobará el ambiente general del grupo y el nivel de conocimiento que tienen entre ellos mismos. También podrá ver si en el grupo ya hay quien muestre más facilidad para hablar y participar y quien necesita ayuda. (15 minutos).

Actividad 1: El profesor escribe en la pizarra «el uso terapéutico del agua» y plantea una lluvia de ideas. Va anotando todas las palabras que van surgiendo. Se asegura de que toda la clase conoce las palabras que ha escrito. A continuación, proyecta el texto extraído de <http://balnearios.org/aguas-y-tratamientos> y pide a algunos alumnos leerlo en voz alta. Se van marcando las palabras que ya han aparecido en la lluvia de ideas y se asegura de que conocen el resto del léxico. De esta forma les va presentando el léxico que se va a trabajar

en la unidad y en el curso. Con este ejercicio el profesor podrá valorar brevemente la comprensión lectora de los alumnos. (15 minutos).

Actividad 2: Se muestran las imágenes de varias estaciones termales extraídas de http://www.nationalgeographic.com.es/viajes/grandes-reportajes/los-mejores-balnearios-de-europa-2_7499 y de <https://listas.20minutos.es/lista/aguas-termales-imprescindibles-alrededor-del-mundo-392746/>. Se hacen preguntas a los alumnos del tipo «¿qué te sugieren estas fotos? ¿las relaciones con algún lugar de tu país o de un país que conozcas?». De esta forma, el profesor sigue fomentando que los alumnos hablen y la clase vaya adquiriendo ritmo mientras pone a prueba sus conocimientos de español. Tras este tiempo el profesor puede ir corroborando el tipo de alumnos que forman el grupo y el nivel de expresión oral. (15 minutos).

Actividad 3: Se entrega a los alumnos un documento con cuatro pequeños textos sobre termalismo para que se vayan familiarizando con los conceptos balneario, spa y talasoterapia. Los alumnos hacen lectura individual y han de marcar el léxico que no conozcan. Tras la lectura, en grupo clase se plantea el léxico que no se conoce. Se pedirá a los propios compañeros que lo expliquen, y si ninguno lo conoce, entonces lo hará el profesor. Una vez se ha asegurado la comprensión de los textos, se les pide que en parejas contesten a unas preguntas: verdadero (V), falso (F) o no aparece (NA). De esta forma nos aseguramos la comprensión lectora. Este ejercicio nos sirve además para trabajar las diferencias entre España y Francia, ya que para nuestros alumnos es mucho más frecuente un centro de talasoterapia que un balneario. Se pueden trabajar otras diferencias o similitudes entre ambas culturas. (20 minutos).

Actividad 4: Se pide a los alumnos que creen su propio glosario al no haber un diccionario sobre términos termales. Se les explica que a lo largo del curso se les hará entrega de varios cuadros en forma de pergamino y su tarea consistirá en crear un cuaderno donde anoten la palabra o expresión, su definición y un ejemplo de uso. Además, deberán clasificar el vocabulario en diferentes secciones: tratamientos termales, fórmulas, abreviaturas. Se les explicará que es el mismo sistema cada vez que aparezca la tarea glosario. Esta tarea es común en todas las unidades didácticas y servirá como herramienta de repaso en cada una de ellas, además de ayudar a los alumnos a adquirir estrategias de aprendizaje del léxico propio de su ámbito de trabajo. Aquellos con habilidades informáticas, podrán crear un diccionario en línea, una base de datos o similar, de forma que su uso en el futuro sea fácil y accesible. (10 minutos).

Actividad 5: Los alumnos verán un vídeo en el que habla el médico del balneario de Retortillo <https://youtu.be/GfBAEVhx8qI> (0:53 a 2:28). Se visiona dos veces: la primera vez simplemente pediremos a los alumnos que escuchen. La segunda vez les pediremos que en grupos de 3 vayan escribiendo todas aquellas palabras propias del Turismo de Salud. En grupo clase se pondrán en común y se trabajará sobre las más importantes y útiles para su actividad profesional. Se mencionará brevemente la figura del médico en los establecimientos termales que se desarrollará en detalle en la unidad 6. (20 minutos).

Actividad 6: Se entrega a cada alumno una copia de la carta de bienvenida que el Gran Hotel Balneario de Puente Viesgo entrega a un cliente. El profesor explicará a los alumnos que la carta está incompleta y la leerá en voz alta haciendo una pausa en los huecos donde faltan algunas palabras. Comprueba que conocen el vocabulario y después, por parejas, se pide a los alumnos que intenten completarla. El profesor va pasando por las mesas para escuchar a los alumnos y así poder ayudar, corregir pronunciación, gramática, etcétera (15 minutos).

Actividad 7: Se da a los alumnos las palabras que faltaban en la carta y el orden en que van colocadas. Les preguntaremos cuántas han acertado, si hay otras que encajen bien y tengan sentido, si hay vocabulario que no conozcan, si en su país es habitual recibir así a los clientes. Les pediremos que lean la carta completa. (10 minutos).

Actividad 8: Se presenta a los alumnos el contenido de la carta en lo referente a expresiones propias de este tipo de documentos. Les preguntaremos si conocen su significado, si las pueden traducir a su idioma, si les sorprenden, si conocen otras expresiones habituales en su idioma. En parejas les pediremos que redacten una carta similar. Se trabajan las expresiones de cortesía y la estructura que tiene una carta de este tipo: membrete, encabezado, fecha, saludo, cuerpo, despedida, pie de página. (15 minutos).

Actividad 9: Se hará un repaso gramatical de la forma y uso de verbos como gustar, interesar, encantar, molestar, dar miedo, etcétera Los alumnos ya lo conocen, pero se recuerda y además se practicará oralmente en grupo clase dando poniendo ejemplos que escribirán previamente. (15 minutos).

Actividad 10: Ahora se dará a los alumnos un horario de tratamientos del Balneario de Puente Viesgo. Pediremos a los alumnos leerlo. En este caso, tras comprobar en grupo clase que se entiende el texto, les pediremos que busquen similitudes entre este

documento y la carta de bienvenida. En grupos de tres les pediremos que creen un horario de tratamientos. Se trabaja con un nuevo texto habitual en los establecimientos termales. Es necesario que los alumnos se familiaricen con ello. (20 minutos).

Actividad 11: En grupo clase se recordará forma y uso de expresiones para formular deseo. En grupos de 3 tendrán que practicarlas utilizando el vocabulario visto a lo largo de la unidad. Se les da un ejemplo como «espero ir a un balneario este fin de semana» o «espero que vayas a un balneario este fin de semana». (15 minutos).

Actividad 12: Se muestran unas fotos de tratamientos termales imágenes extraídas de <http://balnariodepuenteviesgo.com/conocenos/balneario/>. Se pide a los alumnos que identifiquen a qué tratamiento corresponde cada imagen. Después se hará un ejercicio de colocaciones. Se les dará una secuencia para que ellos creen tratamientos (darse, hacerse / un baño, una envoltura, un masaje / de algas, de burbujas, en la piscina termal, de espalda, cráneo-facial, con aceites esenciales, de hidromasaje, de barro). En grupos de 3 tendrán que escribir el máximo posible. Como son 4 grupos, se intercambiarán sus listas y corregirán lo que no sea correcto. Después, expondrán en una pared el resultado final de los cuatro grupos. (20 minutos).

Actividad 13: Se repasan marcadores del discurso para que los alumnos sepan cómo estructurar la información a la hora de informar a un cliente sobre sus tratamientos. El profesor dará un ejemplo con cada uno y pedirá a los alumnos que practiquen por parejas poniendo ejemplos. Una vez se compruebe que entienden su uso, se pasará a la siguiente tarea. (20 minutos).

Actividad 14: Se visualiza un vídeo donde se explican unos tratamientos del Balneario de Puente Viesgo. Lo verán la primera vez sin voz. <https://youtu.be/aTQVZVe1gyQ>. Les pediremos que en grupos de 4 imaginen lo que dice la relaciones públicas y lo escriban. Después lo leerán a la clase y entre todos elegirán el que les parezca mejor. A continuación, se verá de nuevo el vídeo esta vez con audio y se trabajarán las expresiones que aparecen, si lo que ellos han creado se parece, si tiene sentido, etcétera Y nos aseguraremos de que se ha entendido. (20 minutos).

Actividad 15: Crea tu propio glosario. (10 minutos).

TAREA FINAL:

En grupos de 3 deberán escribir un guion para el siguiente video de modo que sirva para explicar al resto de los compañeros cómo va a ser el paso de un cliente por un spa. (35 minutos).

https://youtu.be/0WG_4iJzMHY

Autoevaluación (10 minutos).

	1 	2	3	4	5 
Soy capaz de explicar a un cliente un tratamiento					
Soy capaz de explicar la diferencia entre balneario, spa y talasoterapia					
Soy capaz de redactar una carta de bienvenida					
Soy capaz de organizar los horarios del cliente					

UNIDAD 3

La reunión de trabajo

Presentación: en esta unidad los alumnos van a trabajar con el uso de los establecimientos termales con fines profesionales y con redactar un presupuesto para una agencia o un cliente de empresa.

Objetivos de la unidad didáctica:

Conocer el *spa business* o uso de centros termales para fines profesionales.

Identificar una solicitud de presupuesto de una agencia de viajes versus un cliente de empresa privada.

Saber redactar un presupuesto adaptando el vocabulario en función de su destinatario.

Temporalización: 2 sesiones de 150 minutos cada una.

Anexo XXII: Ficha del alumno.

Actividad 1: Se muestra una imagen de una reunión de trabajo (imagen extraída de <http://www.competimos.com/2017/07/reunion-trabajo-productiva.html>) y se hace lluvia de ideas preguntando a los alumnos cuestiones del tipo ¿Qué te sugiere esta foto? ¿Qué relación tiene con un establecimiento termal? ¿Crees que son empleados del balneario, spa o centro de talasoterapia? Del vocabulario que ha ido apareciendo, por parejas, tienen que elegir una respuesta y justificarla. Se les da una lista de posibles respuestas. Se ponen en común en grupo clase. (20 minutos).

Actividad 2: Se dice a los alumnos que van a ver un vídeo y que al finalizar intenten explicar qué es el *spa business*. https://youtu.be/V0ta9Nj-_xc (0:00 a 0:31). Se trabaja el vocabulario y se visualiza de nuevo para asegurarnos de que lo han entendido. Les preguntamos si en su país es también habitual este uso de los establecimientos termales. (20 minutos).

Actividad 3: Se les muestra una tabla con iconos y servicios que ofrece un hotel con centro de talasoterapia. Se repasa cada uno de los iconos y su significado. En parejas, tienen que elegir los 3 servicios que les parezcan más importantes explicando por qué. Después, con su compañero, han de diseñar un cuadro en el que se ofrezcan servicios de un centro de talasoterapia para un grupo de ejecutivos. Una vez puestos en común, en

grupo clase crearán un *glogster* <http://edu.glogster.com/> con todos los servicios que han aparecido. (20 minutos).

Actividad 4: En parejas han de leer el diálogo que se les entrega. El profesor aprovechará para corregir la pronunciación y explicar el léxico que no se comprenda. Siguiendo el ejemplo del ejercicio de lectura que acaban de hacer, los alumnos tendrán que completar un diálogo similar. Practicarán diálogos similares con los ejemplos facilitados. Uno será el recepcionista y otro el cliente. Luego cambiarán los papeles de formas que ambos practiquen los ejemplos. (20 minutos).

Actividad 5: Los alumnos tienen que leer un correo electrónico remitido por una agencia de viajes a la recepción de un centro de talasoterapia. Les pedimos que presten especial atención a las abreviaturas que aparecen en el documento, así como al contenido del mismo. Primero harán una lectura individual en silencio y después el profesor pedirá que lo lea un alumno en voz alta. En grupo clase pediremos a los alumnos que digan si conocen el significado de las abreviaturas que han visto en el correo electrónico. Les daremos varias respuestas siendo varias de ellas incorrectas. Les preguntaremos si son iguales en su país. Se trabajará además la estructura del correo electrónico frente a la carta así como el tipo de redacción que se emplea. (20 minutos).

Actividad 6: En parejas han de leer el correo electrónico que el centro de talasoterapia remite a la agencia de viajes que incluye un presupuesto para un grupo de empresa. Tienen que fijarse en las abreviaturas e intentar deducir su significado. Nos aseguraremos de que el resto del vocabulario y las expresiones se conocen y hablaremos del uso frecuente de ciertas abreviaturas en el español del Turismo y del Turismo de Salud. Además, explicaremos cómo se organiza un presupuesto para incluirlo en el cuerpo de un correo electrónico o carta. (20 minutos).

Actividad 7: Crea tu propio glosario. (10 minutos).

Actividad 8: El profesor les entrega una carta escrita por la secretaria de la Fundación Comillas a un centro de talasoterapia solicitando un presupuesto para un grupo de trabajo. Se les pide poner atención a las palabras con colores. Se asegura que el léxico se conoce y se les pide clasificar las palabras con colores en una tabla. Repasamos nexos. Se trabajará la expresión escrita de la carta frente a la expresión del correo electrónico de la agencia de viajes. (20 minutos).

Actividad 9: Se hace un repaso de la forma y uso del condicional simple. En grupos de tres practican con ejemplos. (15 minutos).

Actividad 10: Se les pide que identifiquen los usos del condicional simple que aparecen en la carta de la Fundación Comillas y que después lo pasen a presente de indicativo. En grupo clase se comentarán las diferencias que resultan al cambiar el verbo. (15 minutos).

Actividad 11: De manera individual repasan el condicional simple con un ejercicio de conjugación. Al acabar se lo cambiarán con su compañero para corregirlo. Se corregirá posteriormente en grupo clase. (15 minutos).

Actividad 12: Se les entrega la respuesta del centro de talasoterapia a la Fundación Comillas. La carta incluye un presupuesto, pero está rota. Tienen que reconstruirla y después escribir una carta de respuesta, pero dirigida a una agencia de viajes. El profesor hará hincapié en la forma de expresarse en la carta en función del destinatario. Con este ejercicio el profesor podrá comprobar si los alumnos son capaces de adaptar el discurso escrito en función del destinatario. Igualmente se asegurará de que saben estructurar la carta que incluye un presupuesto. (15 minutos).

Actividad 13: Crea tu propio glosario. (10 minutos).

Actividad 14: Se presentan unas fotografías y se les pide que digan qué creen que hace un equipo de fútbol en un lugar así. Se trata de la selección española de fútbol que se alojó en un hotel con centro de talasoterapia durante el Europeo de Francia 2016. Se trata de un destino termal muy conocido en su país por lo que es posible que lo identifiquen. Para comprobar si lo que dicen es cierto, se les entrega un artículo de prensa en el que se explica la estancia del equipo español en Francia. Tras la lectura del texto, el profesor pedirá a los alumnos que rodeen con un círculo las palabras que se refieren a instalaciones y que subrayen los adjetivos relacionados con bienestar. Además, les hará saber que la plantilla del complejo termal recibió clases de español para poder dar mejor servicio a sus clientes. Nos parece importante ejemplificarlo con una situación real vivida en su país, ya que puede ser un aliciente para ellos. (25 minutos).

Actividad 15: Partiendo del artículo de prensa de la tarea anterior, se repasará forma y uso del futuro recordando los 12 verbos irregulares. Practicarán en parejas su uso siguiendo los ejemplos que facilita el profesor. (10 minutos).

TAREA FINAL: En grupos de tres tendrán que preparar una carta de respuesta con el presupuesto que ha solicitado la selección española de fútbol. Se les entrega la carta

escrita por la selección y se les dice que pueden buscar tarifas en internet para que el resultado sea lo más real posible. (35 minutos).

Autoevaluación: (10 minutos).

	1 	2	3	4	5 
Soy capaz de comunicarme con fluidez con una agencia de viajes.					
Soy capaz de hacer un presupuesto para un grupo de empresa.					
Soy capaz de redactar una carta formal a un cliente de empresa.					
Soy capaz de estructurar los contenidos de una carta con un presupuesto.					

UNIDAD 4

A por la Q de Calidad Turística

Presentación: en esta unidad los alumnos van a trabajar el entorno de la Q de Calidad Turística y lo que conlleva conseguir la acreditación.

Objetivos de la unidad didáctica:

Conocer la certificación de Q de Calidad Turística.

Identificar las áreas de un establecimiento termal y saber explicarlas.

Desenvolverse correctamente en una visita a las instalaciones del centro de trabajo

Saber organizar el discurso mientras se acompaña a un inspector de Calidad Turística.

Temporalización: 2 sesiones de 150 minutos cada una.

Anexo XXIII: Ficha del alumno.

Actividad 1: Comenzamos haciendo preguntas del tipo ¿Sabes qué es la calidad de un producto o un servicio? ¿Valoras la calidad? ¿Con qué adjetivos puedes describirla? ¿Y con qué palabras la relacionas? Y poder así presentar el tema. (10 minutos).

Actividad 2: Los alumnos ven dos veces el vídeo de presentación de la Q de Calidad Turística. <https://youtu.be/GRACOWX3224> La primera vez lo visualizan sin audio. Les pedimos que se fijen y les preguntamos que imaginen de qué hablan. Después lo verán con audio y les pediremos que anoten aquellas palabras o expresiones que consideren relacionadas con la calidad. Se trabajan el léxico propio de esta unidad y se comprueba que lo entienden. (20 minutos).

Actividad 3: Les entregamos el texto extraído de la página del Instituto de Calidad Turística. Hacemos una lectura en voz alta en clase. En grupo clase se trabaja el léxico que no conozcan. En parejas les pedimos que escriban el opuesto de las palabras que se dan a continuación y que pongan un ejemplo con cada una de ellas: prestigio, diferenciación, fiabilidad, rigurosidad, promoción. Se ponen en común en grupo clase y se corrigen. Con este ejercicio el profesor comprobará el nivel de vocabulario de los alumnos. (20 minutos).

Actividad 4: Les presentamos unas fotografías y les preguntamos su opinión sobre la calidad de las instalaciones que aparecen en ellas. Como algunas de las imágenes proceden de blog o foro, abriremos debate para conocer su opinión sobre el tema y

presentar este género. Pediremos que hablen del uso de este género en su país, si es frecuente, diferencias/similitudes con España. El profesor les acercará al lenguaje que se utiliza en este tipo de género. Es importante que aprendan a diferenciar la forma de expresarse en función del soporte que utilicen, del destinatario, etcétera (20 minutos).

Actividad 5: Repasamos forma y uso del subjuntivo y diferencia con el indicativo para hacer valoraciones y para confirmar lo evidente. Les damos ejemplos y de forma individual les damos ejercicio para completar. Corregirán el de un compañero y posteriormente en grupo clase. A continuación, en parejas deberán hacer un ejercicio uniendo dos columnas con diferentes frases de modo que tengan sentido. (20 minutos).

Actividad 6: En grupos de tres han de buscar en la página web del Instituto de Calidad Turística un establecimiento termal que tenga la Q de Calidad Turística y describir y opinar sobre el estado de sus instalaciones. Después lo presentarán a la clase contrastando la información de cada grupo. Si hay tiempo, se aconseja descargar de la página web alguno de los formularios oficiales requeridos para obtener la certificación. (20 minutos).

Actividad 7: Crea tu propio glosario. (10 minutos).

Actividad 8: Los alumnos verán un vídeo donde el responsable de un balneario va mostrando y explicando las instalaciones. <https://youtu.be/9r94kucsa7U> (2:58 a 8:50). El profesor explicará que el vídeo se verá por partes ya que es largo. Se trabajará el léxico relativo a las instalaciones, así como la forma de explicar y enseñar cuando acompañamos a una visita, el tipo de tratamiento que se lleva a cabo en cada cabina o zona del balneario, etcétera. Los alumnos tendrán que identificar las distintas zonas del establecimiento así como los tratamientos. Se reforzará el conocimiento del léxico que se ha ido trabajando desde el inicio del curso. El profesor trabajará los nexos necesarios para dar indicaciones. (25 minutos).

Actividad 9: Se presenta a los alumnos una serie de fotos del Balneario de Puente Viesgo con una lista de nombres para que las asocien a las imágenes. En este punto se podrán trabajar las diferentes maneras de nombrar un mismo lugar (baño turco, baño de vapor, etcétera). Preguntaremos a los alumnos si en su país es así y cómo se dice en su lengua, para ver si hay similitudes dada la cercanía lingüística. (15 minutos).

Actividad 10: En grupos de tres, se les presenta una tabla donde tienen que ordenar elementos propios de un centro termal. En la tabla podrán clasificar los elementos que les damos pero además podrán incluir otros que conozcan. Finalmente tendrán que relacionar

varios elementos termales con la función que desempeñan. Se creará un panel común donde se recojan todas las palabras surgidas a lo largo del ejercicio. (20 minutos).

Actividad 11: Les damos un texto de un folleto de un centro de talasoterapia donde aparecen normas y recomendaciones. En parejas les pedimos leerlo y señalar el vocabulario que no conozcan. Con el diccionario buscarán el significado. Se pondrá en común en grupo clase para que el profesor se asegure de su comprensión. Se les preguntará si en su país es similar o si las normas difieren mucho y qué opinan de las recomendaciones españolas. Se hará una nueva lectura tras la cual deberán contestar si las frases que se les presentan son Verdadero (V), Falso (F) o No se dice (ND). (20 minutos).

Actividad 12: Crea tu propio glosario. (10 minutos).

Actividad 13: Repasamos las expresiones para dar y pedir opinión. Los alumnos practicarán con los temas que proponemos: Hacerse una envoltura de algas o de parafango, darse un masaje terapéutico o deportivo, atender un cliente en persona o por teléfono, hacer un pago en metálico o con tarjeta, sumergirse en un baño de burbujas o de chorros. (25 minutos).

Actividad 14: En parejas tienen que completar un diálogo en el que han de elegir el verbo más adecuado de las opciones que se proponen. Con esta tarea repasamos la gramática con un ejercicio para recordar los usos de ser y estar y, además, el profesor podrá corregir la pronunciación. Se corrige en grupo clase y se asegurará que el uso queda claro. (20 minutos).

Actividad 15: Crea tu propio glosario. (10 minutos).

TAREA FINAL: En grupos de tres tienen que preparar la explicación de las instalaciones del balneario de Puente Viesgo siguiendo las imágenes del vídeo. Esta presentación la harán a la clase y los compañeros valorarán si merecen la Q de Calidad Turística. Los compañeros serán los inspectores de calidad. <https://youtu.be/3BuTogBLshQ> (35 minutos).

Autoevaluación. (10 minutos).

	1 	2	3	4	5 
Soy capaz de dar mi opinión y pedir la de los demás.					
Soy capaz de hablar con fluidez de Calidad Turística.					
Soy capaz de acompañar a un inspector de Calidad explicándome con fluidez durante la visita.					
Soy capaz de explicar las normas de uso de instalaciones termales.					

3.6. Evaluación

La evaluación consiste en la valoración de todo lo que concierne al proceso de aprendizaje: alumnos, actividades, centro, recursos, pero, también profesor. Además, nos sirve para constatar en qué medida se han alcanzado los objetivos propuestos, así como analizar la influencia de todos los elementos que afectan al desarrollo del curso, para poder así adaptarlos y enfocarlos siempre a la consecución de los objetivos planteados.

Este curso no persigue que los alumnos adquieran un nivel determinado, sino que su objetivo es mejorar sustancialmente la competencia comunicativa. Recordemos que son alumnos que ya tienen un B2, lo que facilita el desarrollo de las unidades didácticas que persiguen, como se ha dicho, conseguir una mejora en las capacidades comunicativas. Es por esta razón por la que consideramos que no tiene cabida una evaluación cuantitativa sino cualitativa. Como hemos indicado, serán varios los elementos susceptibles de evaluación: alumno, docente, metodología, actividades, recursos, etcétera.

El hecho de que al final de cada unidad didáctica se incluya un apartado de autoevaluación, facilitará que el alumno vaya verificando su progreso. Esto, por otro lado, les hará reflexionar sobre el proceso de aprendizaje y la necesidad de participar activamente en el mismo.

Igualmente, en las unidades didácticas, hemos incluido la coevaluación, para que los alumnos se evalúen entre sí.

Por otro lado, el profesor podrá ir valorando de forma continua el trabajo de los alumnos ya que el EpT permite establecer una evaluación continua. El docente podrá recoger en un diario la evaluación diaria en el aula, valorando así los conocimientos previos, detectando carencias y adaptando los contenidos a las necesidades.

Nos parece relevante también el hecho de que los alumnos valore no solamente el curso sino también al docente, puesto que el docente en los cursos de EFE debe cumplir cinco funciones básicas:

- Profesor de lengua.
- Diseñador de cursos y proveedor de materiales.
- Investigador.
- Colaborador.
- Evaluador.

Así pues, y de cara a este trabajo, nos parece que la evaluación ha de ser continua, integradora y formativa, de forma que se tengan en cuenta los contenidos y destrezas adquiridos así como una recopilación de información sobre el proceso de aprendizaje de los alumnos.

4. Conclusiones

En este apartado hemos recogido las conclusiones a las que hemos llegado tras la elaboración de este TFM.

A través del trabajo realizado durante estos meses hemos podido no solo establecer una sólida base teórica del Español del Turismo de la Salud y de su didáctica, sino que se ha realizado una propuesta didáctica sólida, y se ha aportado material listo para llevar al aula (por supuesto, previa adaptación a las necesidades de cada grupo).

De este modo, si recapitulamos los objetivos propuestos al comienzo del trabajo, podemos constatar que se han cumplido, pues:

- Conocemos y hemos descrito las principales características de las lenguas de especialidad.
- Hemos reconocido las particularidades del diseño curricular y la metodología específica para un curso de EFP.
- Hemos utilizado el marco teórico para plasmar una secuencia práctica que se pueda llevar al aula de EFP.
- Hemos desarrollado una propuesta didáctica para un curso de Español para el Turismo de Salud, que presta especial atención a la metodología, los objetivos y los contenidos propios de su ámbito.
- Hemos recopilado materiales auténticos que se han llevado al aula por medio de ejercicios y actividades para terminar con una tarea final en cada una de las unidades didácticas.

De este trabajo surgen varias propuestas de cara al futuro. Se plantea la posibilidad de continuar la investigación en el Español del Turismo ahondando en otras áreas: Turismo Religioso (Camino de Santiago y Camino Lebaniego), Turismo de tercera edad (muy vinculado al termalismo), Turismo Rural (agroturismo, cuya oferta en España se perfila como uno de los valores en alza). Son tan solo algunas posibles líneas de investigación que proponemos a colación del TFM realizado.

Por otro lado, la especialización profesional fomenta este tipo de investigaciones, pudiendo así crear cursos monográficos para determinados perfiles profesionales (director de establecimiento termal, jefe de recepción, responsable de terapias manuales, formador de personal, jefe de sección, responsable de área, recepcionista, personal del departamento de reservas).

Sin embargo, somos conscientes de las propias limitaciones de este trabajo, pues quedaría pendiente probar el diseño con un grupo real y no ideal. De este modo, la propuesta habría podido ser valorada con criterio así como la utilidad de este trabajo, que podría servir en un futuro, como herramienta de enseñanza del EFP.

Aun así, queremos indicar que este trabajo no es más que la fase inicial de lo que sería un trabajo definitivo, con todas y cada una de las unidades didácticas desarrolladas, ya que somos conscientes de la necesidad de profundizar tanto en el campo profesional como en la lengua meta. De hecho, pensamos en este curso como parte de un curso de Español para el Turismo en el que se aborden varias áreas: hotelería, restauración y termalismo, por lo que se podría plantear un proyecto futuro de aula abierta en colaboración con un establecimiento que cuente con esas tres grandes áreas del turismo.

No obstante, dentro de las posibilidades de un humilde TFM, esperamos haber aportado luz (en forma de diseño curricular y material didáctico) a un área hasta ahora poco explorada por la didáctica de EFP, así como haber sembrado una semilla que dé lugar a nuevas reflexiones y, sobre todo, nuevas experiencias en el aula.



5. Bibliografía

- ALONSO, C.M., GALLEGO, D.J. y HONEY, P. (1994). Los estilos de aprendizaje: Procedimientos de diagnóstico y mejora. Bilbao: Mensajero.
- AGUIRRE BELTRÁN, B. (2000). «El español para la comunicación profesional. Enfoque y orientaciones didáctica», en *Actas del Primer Congreso Internacional de Español para Fines Específicos*. Amsterdam. Disponible en http://ciefe.com/wp-content/uploads/2014/05/Actas_I_CIEFE.pdf
- AGUIRRE BELTRÁN, B. (2004a). «Análisis de necesidades y diseño curricular». En J. SÁNCHEZ e I. SANTOS (ed.), *Vademécum para la formación de profesores. Enseñar español como segunda lengua (L2) / lengua extranjera (LE)* (pp. 643-664). Madrid: SGEL.
- AGUIRRE BELTRÁN, B. (2004b). «La enseñanza del español con fines profesionales». En J. SÁNCHEZ e I. SANTOS (ed.), *Vademécum para la formación de profesores. Enseñar español como segunda lengua (L2) / lengua extranjera (LE)* (pp. 1109-1128). Madrid: SGEL.
- AGUIRRE BELTRÁN, B. (2012). *Aprendizaje y enseñanza de español con fines específicos*. Madrid: SGEL.
- ARMIJO VALENZUELA, M, y SAN MARTÍN BACAICOA, J. (1994). *Curas balnearias y climáticas. Talasoterapia y Helioterapia*. Madrid: Complutense.
- AUREN, FUNDACIÓN EOI (2013). *Turismo de Salud en España*. Madrid. Escuela de Organización Industrial. Gobierno de España. Disponible en <https://www.eoi.es/es/file/19748/download?token=PS1MpEvo>.
- CABRÉ, M^a T. (1999), *La terminología. Representación y comunicación*, Barcelona: Institut Universitari de Lingüística Aplicada.
- CABRE, M.T. y GÓMEZ DE ENTERRÍA, J. (2006). *La enseñanza de los lenguajes de especialidad. La simulación global*. Madrid: Gredos.
- CALVI, M.V. (2010). «Los géneros discursivos en la lengua del turismo: una propuesta de clasificación», en *Ibérica*, 19, 9-31. Disponible en <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=3185284>
- CALVI, M.V. (2011). Confines móviles. Lengua y literatura en la lengua del turismo, en *Pasos*, Vol. 9, N° 1, 193-195. Disponible en http://www.pasosonline.org/Publicados/9111/PS0111_17.pdf

- CALVI, M.V. (2012). «Palabras y cultura en la lengua del turismo», en *Pasos*, Vol. 10, N° 4, 1-3. Disponible en http://www.pasosonline.org/Publicados/10412special/PS0412_01.pdf
- CALVI, M.V. y BONOMI, M. (2008) «El lenguaje del turismo: de los textos especializados a la Comunidad del viajero». En C. NAVARRO, R.M. RODRÍGUEZ, F. DALLE y R. (eds.). *La comunicación especializada* (pp. 181-202). Berna: Peter Lang.
- CONSEJO DE EUROPA (2002). *Marco Común Europeo de Referencia para las lenguas: aprendizaje, enseñanza, evaluación*. Madrid: Grupo Anaya. Disponible en https://cvc.cervantes.es/ensenanza/biblioteca_ele/marco/cvc_mer.pdf.
- CASQUERO PÉREZ, F. (2004). «El enfoque por tareas en la enseñanza de lengua con fines específicos», en *Actas del I Simposio de didáctica de español para extranjeros: Teoría y práctica*, Instituto Cervantes de Río de Janeiro, pp. 191-197. Disponible en http://cvc.cervantes.es/ensenanza/biblioteca_ele/publicaciones_centros/PDF/rio_2004/2_casquero.pdf
- ESTAIRE, S. y ZANÓN, J. (2010). «El diseño de unidades didácticas mediante tareas en la clase de español» en *Antología de los Encuentros Internacionales del Español como Lengua Extranjera*. Las Navas del Marqués. Disponible en <http://marcoele.com/descargas/navas/21.zanon-estaire.pdf>.
- GARCÍA SANTA-CECILIA, A. (2008). *Cómo se diseña un curso de lenguas extranjeras*. Madrid: Arco/Libros.
- GÓMEZ DE ENTERRÍA, J. (2009). «El lugar que ocupan las lenguas de especialidad en la enseñanza y aprendizaje del español como lengua extranjera». En *Actas del XX Congreso Internacional de la Asociación para la Enseñanza del Español como Lengua Extranjera* (pp. 41-64). Comillas. Disponible en https://cvc.cervantes.es/ensenanza/biblioteca_ele/asele/asele_xx.htm.
- GÓMEZ DE ENTERRÍA SÁNCHEZ, J. (2009). *El español lengua de especialidad: enseñanza y aprendizaje*. Madrid: Arco/Libros.
- INSTITUTO CERVANTES (2006). *Plan Curricular del Instituto Cervantes. Niveles de referencia para el español*. Madrid: Instituto Cervantes–Biblioteca nueva. Disponible en https://cvc.cervantes.es/ENSENANZA/biblioteca_ele/plan_curricular/default.htm.
- FRANCÉS CAUSAPÉ, M.C. et al. (2007). «Estudios sobre el Balneario de Puente Viesgo (Cantabria)». En M.T. MIRAS (ed.), *Anales de la Real Academia Nacional de Farmacia* (pp. 189-398). Madrid: Real Academia Nacional de Farmacia.

- MORENO GARCÍA, C. (2009). «De los fines específicos a los contextos profesionales». En *Actas XX Congreso Internacional de la Asociación para la Enseñanza del Español como Lengua extranjera* (pp. 129-145). Comillas. Disponible en http://cvc.cervantes.es/ensenanza/biblioteca_ele/asele/asele_xx.htm.
- RODRÍGUEZ PIÑERO, A. Y GARCÍA ANTUÑA, M. (2009). Lenguas de especialidad y lenguas para fines específicos: precisiones terminológicas y conceptuales e implicaciones didácticas». En *Actas XX Congreso Internacional de la Asociación para la Enseñanza del Español como Lengua extranjera* (pp. 908-932). Comillas. Disponible en https://cvc.cervantes.es/ensenanza/biblioteca_ele/asele/asele_xx.htm.
- SÁNCHEZ PÉREZ, A. (1992). *Historia del español como lengua extranjera*, Madrid: SGEL.

5.1 Webgrafía

- Balnearios de España
<http://balnearios.org/aguas-y-tratamientos>
Recuperado el 22/09/17
- Balneario de Retortillo
<https://www.youtube.com/watch?v=GfBAEVhx8qI&feature=youtu.be>
Recuperado el 22/09/17
- Blog Destinia
<http://blog.destinia.com/balnearios-aguas-termales-chapuzon-frio-invierno>
Recuperado el 22/09/17
- Competimos revista de negocios
<http://www.competimos.com/2017/07/reunion-trabajo-productiva.html>
Recuperado el 22/09/17
- Definición.de
<https://definicion.de/spa/>
Recuperado el 22/09/17
- Eurostars Hotel Real

<http://www.eurostarshotels.com/eurostars-hotel-real.html>

Recuperado el 22/09/17

- Glogster

<http://edu.glogster.com/>

Recuperado el 22/09/17

- Gran Hotel Balneario de Puente Viesgo

<http://balneariodepuenteviesgo.com/conocenos/balneario/>

Recuperado el 22/09/17

- Instituto para la Calidad Turística Española ICTE

<http://www.profesionales.calidadturistica.es/Default.aspx>

Recuperado el 22/09/17

- Listas 20 minutos

<https://listas.20minutos.es/lista/aguas-termales-imprescindibles-alrededor-del-mundo-392746/>

Recuperado el 22/09/17

- Ministerio de Educación y Ciencia

<https://www.mecd.gob.es/educacion/mc/redele/el-mundo-estudia-espa-ol/2014.html>

Recuperado el 22/09/17

- Ministerio de Energía, Turismo y Agenda Digital

<http://www.minetad.gob.es/es-ES/GabinetePrensa/NotasPrensa/2017/Paginas/frontur-junio20170731.aspx>

Recuperado el 22/09/17

- Mundo deportivo

<http://www.mundodeportivo.com/horarios/futbol/20160608/402364267128/horarios-televisiones-espana-seleccion-espanola-eurocopa-2016.html>

Recuperado el 22/09/17

- National Geographic España

<https://listas.20minutos.es/lista/aguas-termales-imprescindibles-alrededor-del-mundo-392746/>

Recuperado el 22/09/17

- OMS (Organización Mundial de la Salud)

<http://www.who.int/es/>

Recuperado el 22/09/17

- OMT (Organización Mundial del Turismo)

<http://media.unwto.org/es>

Recuperado el 22/09/17

- SpaBalnearios

<http://www.spabalnearios.net/precauciones-al-acudir-a-un-centro-de-spa/>

Recuperado el 22/09/17

- TripAdvisor

https://www.tripadvisor.co.nz/LocationPhotoDirectLink-g2561261-d3608262-i130959075-Hotel_Riu_Palace_Costa_Rica-Sardinal_Gulf_of_Papagayo_Province_of_Guana.html

Recuperado el 22/09/17

- Viajestic

http://viajestic.atresmedia.com/destinos/asi-hotel-seleccion-espanola-futbol-francia_2016053057ed28110cf2665823617c64.html#

Recuperado el 22/09/17

- Vídeo sobre balneario spa Thermas de Griñón en Madrid

https://youtu.be/0WG_4iJzMHY

Recuperado el 22/09/17

- Vídeo sobre la presentación de tratamientos termales en Puente Viesgo

<https://youtu.be/aTQVZVe1gyQ>

Recuperado el 22/09/17

- Vídeo sobre la Q de Calidad Turística «Aquí me quedo»

<https://youtu.be/GRACOWX3224>

Recuperado el 22/09/17

- Vídeo sobre las instalaciones del Balneario de Puente Viesgo

<https://youtu.be/3BuTogBLshQ>

Recuperado el 22/09/17

- Vídeo sobre las instalaciones termales de Termas Marinas el Palaset

<https://youtu.be/9r94kucsa7U>

Recuperado el 22/09/17

- Vídeo sobre spa business en Hotel Termas Marinas el Palaset

<https://youtu.be/V0ta9Nj- xc>

Recuperado el 22/09/17

6. Anexos

6.1. Anexo I: Folleto de Balnearios de Cantabria. Gobierno de Cantabria

balnearios de cantabria

La tradición termal de Cantabria viene de siglos atrás y se basa en la riqueza de sus aguas minerales y en la excelente ubicación de los balnearios que se sitúan en la región. Actualmente, Cantabria y sus establecimientos termales son un referente, tanto por el número de personas que los visitan, como por los beneficios que se obtienen en ellos.

Los balnearios de Cantabria ofrecen gran variedad de tratamientos, baños y piscinas que abarcan todas las enfermedades en salud, bienestar y belleza. Además, la propuesta de ellos están integrados en entornos paisajísticos únicos y combinados con todo tipo de servicios balnearios.

Cantabria
GOBIERNO DE CANTABRIA
JEFATURA

C/ Manuel Pardo Mado, s/n
39070 Puerto Viego, Cantabria
Tel: +34 942 508 000
info@balneariosdecantabria.com
www.balneariosdecantabria.com

balnearios de cantabria

nuestra JOVA es el agua
water is our JEWEL

BALNEO DE LAS CALZAS
Ctra. Paredes a Saldias, s/n
39400 Las Calzas de Baza, Cantabria
Tel: +34 942 518 220
info@balneariosdecantabria.com
www.balneariosdecantabria.com

BALNEO DE CONDEPE
C/da N.º 101 Condepe - Baño, s/n, 6
39400 Condepe, Cantabria
Tel: +34 942 220 855
condepe@balneariosdecantabria.com
www.balneariosdecantabria.com

BALNEO DE LA HERMOZA
C/da La Hermoza a Paredes, s/n
39300 La Hermoza - Paredes, Cantabria
Tel: +34 942 508 340 / +34 942 120 420
Tel: +34 942 720 443
info@balneariosdecantabria.com
www.balneariosdecantabria.com

BALNEO DE LOS RANOS
Barrio El Calpe, s/n
39722 Los Ranos, Cantabria
Tel: +34 942 528 011 / +34 942 124 091
Tel: +34 942 218 673
info@balneariosdecantabria.com
www.balneariosdecantabria.com

BALNEO DEL PARQUE DE ALLENDE
C/da del Parque, s/n
39400 Parques de Alameda
Tel: +34 942 504 000
Tel: +34 942 584 999
info@balneariosdecantabria.com
www.balneariosdecantabria.com

BAÑO DE SAN PEDRO
C/ Manuel Pardo Mado, s/n
39070 Puerto Viego
Tel: +34 942 508 000
Tel: +34 942 508 381
info@balneariosdecantabria.com
www.balneariosdecantabria.com

HOTEL BALNEO DE USARRIO
C/da Usario, 73
39710 Usario, Cantabria
Tel: +34 942 521 313
Tel: +34 942 529 690
Tel: +34 942 520 752
info@hotelbalneariosdecantabria.com
www.hotelbalneariosdecantabria.com

BALNEO DE ACEDA
Aguas minerales sulfúricas y sulfuroas. Tratamiento dermatológico, reumático, de patologías, lesiones y enfermedades, lesiones y enfermedades reumáticas, dermatitis por estrés térmico.

CONDEPE
Aguas minerales sulfúricas sulfúricas. Tratamiento reumatológico, de dermatosis, dermatológicas, de estrés y del sistema nervioso. Tratamiento de patologías reumáticas, dermatológicas, de estrés térmico y lesiones por estrés térmico.

LA HERMOZA
Aguas minerales sulfúricas sulfúricas. Tratamiento de patologías reumáticas, de patologías, lesiones y enfermedades, lesiones y enfermedades reumáticas, dermatitis por estrés térmico.

LOS RANOS
Aguas minerales sulfúricas sulfúricas. Tratamiento de patologías reumáticas, de patologías, lesiones y enfermedades, lesiones y enfermedades reumáticas, dermatitis por estrés térmico.

LOS RANOS
Aguas minerales sulfúricas sulfúricas. Tratamiento de patologías reumáticas, de patologías, lesiones y enfermedades, lesiones y enfermedades reumáticas, dermatitis por estrés térmico.

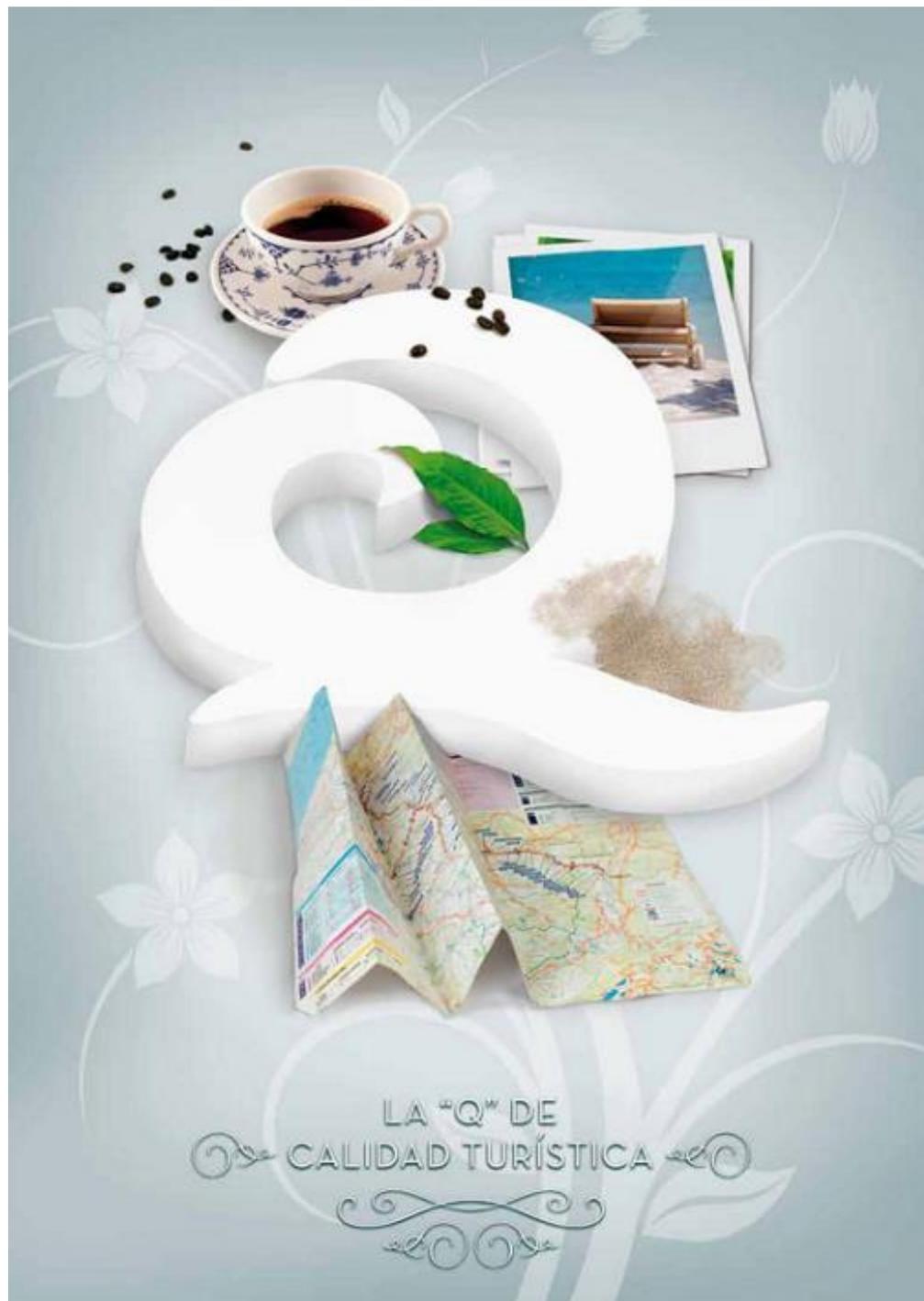
PARQUES DE ALLENDE
Aguas minerales sulfúricas sulfúricas. Tratamiento de patologías reumáticas, de patologías, lesiones y enfermedades, lesiones y enfermedades reumáticas, dermatitis por estrés térmico.

SAN PEDRO
Aguas minerales sulfúricas sulfúricas. Tratamiento de patologías reumáticas, de patologías, lesiones y enfermedades, lesiones y enfermedades reumáticas, dermatitis por estrés térmico.

USARRIO
Aguas minerales sulfúricas sulfúricas. Tratamiento de patologías reumáticas, de patologías, lesiones y enfermedades, lesiones y enfermedades reumáticas, dermatitis por estrés térmico.

www.balneariosdecantabria.com

6.2. Anexo II: Folleto Q de Calidad. Instituto Calidad Turística.



LA "Q" DE CALIDAD TURÍSTICA

¿Qué es la "Q" de Calidad Turística?

La "Q" de Calidad Turística es la Marca que representa la calidad en el sector turístico español.

La "Q" aporta a los establecimientos turísticos que la ostentan: PRESTIGIO, DIFERENCIACIÓN, FIABILIDAD, RIGUROSIDAD y PROMOCIÓN por parte de la Secretaría de Estado de Turismo y las Comunidades Autónomas.

La Marca "Q" es reconocida por más de un 40% de los viajeros.

El Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, a través de la Secretaría de Estado de Turismo, promociona la Marca "Q" con el propósito de reforzar la imagen de la "Q" ante el consumidor final.

¿Quién es el encargado de otorgar la Marca "Q" Calidad Turística?

El Instituto para la Calidad Turística Española -ICTE-

El ICTE es una entidad de Certificación de Sistemas de Calidad especialmente creados para empresas turísticas.

Es un organismo español, privado, independiente, sin ánimo de lucro y reconocido en todo el ámbito nacional.

El ICTE es el encargado de certificar, administrar y velar por el correcto uso de la Marca "Q".





Los miembros que constituyen el ICTE son las Organizaciones Empresariales de ámbito nacional representantes de los distintos sectores y la Administración Pública. Son además quienes conforman la Junta Directiva del Instituto.

Sector Hoteles

CEHAT (Confederación Española de Hoteles y Alojamientos Turísticos)

Sector Agencias de Viaje

AEDAVE (Asociación Empresarial de Agencias de Viaje Españolas)

AMAVE (Asociación de Mayoristas de Viajes Españolas)

FEAAV (Federación Española de Asociaciones de Agencias de Viaje Españolas)

Sector Restauración

FEHR (Federación Española de Hostelería)

Sector Camping

FECCYV (Federación Española de Empresarios de Camping y Ciudades de Vacaciones)

Sector Turismo Rural

ACTR (Asociación para la Calidad del Turismo Rural)

Sector Estaciones de Esquí y Montaña

ATUDEM (Asociación Turística de Estaciones de Esquí y Montaña)

Sector Empresas de Tiempo Compartido

RDO SPAIN

Sector Espacios Naturales Protegidos

Europarc España

Sector Transporte Discrecional por carretera

ASINTRA (Federación Española Empresarial de Transportes de Viajeros)

Sectores de Gestión Pública (Oficinas de Información Turística, Playas, Palacios de Congresos, Convention Bureaux)

FEMP (Federación Española de Municipios y Provincias)

Sector de Estaciones Termales

ANBAL (Asociación Nacional de Balnearios)

Sector de Campos de Golf

RFEG (Real Federación Española de Golf)

Sector Ocio Nocturno

ECO (Asociación Nacional de Empresarios por la Calidad del Ocio)

SECRETARÍA DE ESTADO DE TURISMO (SET)

COMUNIDADES AUTÓNOMAS (CCAA)

¿Qué es la certificación?

Es el reconocimiento por parte de un organismo certificador, en este caso el ICTE, del nivel de calidad exigido en la prestación del servicio al cliente, con respecto a una norma de calidad de servicio. Esta certificación se emite por medio de una marca como la "Q" de Calidad Turística Española.

Sectores normalizados

- Agencias de viaje
- Alojamientos Rurales
- Balnearios
- Camping
- Campos de Golf
- Convention Bureaux
- Empresas de Tiempo Compartido
- Espacios Naturales Protegidos
- Estaciones de Esquí y Montaña
- Guías de Turismo, programas de formación
- Hoteles y Apartamentos Turísticos
- Instalaciones Náutico Deportivas
- Ocio Nocturno
- Oficinas de Información Turística
- Palacios de Congresos
- Patronatos de Turismo
- Playas
- Restaurantes
- Transporte Turístico por carretera
- Turismo Activo

¿Por qué debo certificarme con la Marca "Q" Calidad Turística?

Para:

- Garantizar la calidad de los productos y servicios que ofrecen
- Incrementar los clientes y lograr su fidelización
- Motivar al personal
- Optimizar los recursos
- Prevenir los riesgos
- Disminuir los costes
- Promocionar el establecimiento





¿Qué tengo que hacer para comenzar el proceso de certificación?

Consulte el Reglamento General para la Certificación de Servicios Turísticos disponible gratuitamente en www.calidadturistica.es

¿Cuáles son los requisitos para poder certificarme?

Cualquier empresa turística española puede adherirse al Sistema, siempre que su sector de actividad esté normalizado por el Sistema de Calidad Turístico Español.

¿A dónde tengo que dirigirme para comenzar el proceso de certificación o simplemente informarme sobre el Sistema?

ICTE Central

C/ Raimundo Fernández Villaverde, 57 - 28003 Madrid

T: 91 533 10 00

F: 91 534 17 46

info@icte.es www.calidadturistica.es





www.calidadturistica.es



CALIDAD TURÍSTICA

www.calidadturisticaahoy.es

6.3. Anexo III: Folleto. Balneario de Solares



NUESTRAS AGUAS

Castilla Termal BALNEARIO DE SOLARES ****

Manantial: Fuencalearia.

Tipo: Bicarbonatados, cloruros cálcicos y sódicos.

Están indicadas terapéuticamente en tratamientos digestivos, metabólicos, articulares, antiinflamatorios y diuréticos. Son también idóneas para tratamientos tónico-ládicos, de belleza, rehabilitación y problemas psicológicos y del sistema nervioso, como el insomnio y el estrés. Tratamiento de enfermedades reumáticas y degenerativas del aparato locomotor: artrosis, artritis, fibromialgia. Recomendables para la recuperación, rehabilitación de traumatismos, intervenciones quirúrgicas y afecciones respiratorias crónicas.



PISCINA TERMAL

Complejo hidrotermal compuesto por una piscina de agua termal mineralomedicinal. La temperatura del agua es de 32° C a 34 °C y la profundidad de entre 150 y 50 cm. Acceso exclusivo con albornoz, ropa, goma y cobijón de baño.

HORARIOS

Lunes a domingo de 10.00h a 14.00h y de 16.00h a 21.00h.

Horario para niños de 0 a 12 años, de 10.00h a 12.00 y de 16.00 a 18.00h.

Niños menores de 12 años deben estar acompañados por un adulto responsable.

TARIFAS

ENTRADAS: en foreto de mañana o tarde. Incluye goma y chorrizo.

Entrada adultos 2 horas 33€

Entrada niños (0 a 12 años) 26€

Entrada Aguas (adultos) 15 min 13€

Entrada adultos/niños 1 hora 23€

ABONOS

Mensual días de baño 145€

Trimestral días de baño 325€

Anual días de baño 975€

Abono infantil 20% de descuento sobre tarifa adulto.

BONO DE 10 SESIONES (Cadaquidad 1 año)

Bono personal e intransferible. Contiene como desea las sesiones entre Piscina Termal y Circuito de Contrastes.

Lunes a viernes mañana, excepto festivos 215€

No acumulable a otras ofertas.

CIRCUITO DE CONTRASTES

Recorrido guiado en grupos de 4 a 8 personas donde se combinan especies minerales y secos con contraste de frío y calor para lograr estimulación sanguínea, termorregulación o eliminación de toxinas, entre otros. **Baños Romanos Castilla Termales Balneario de Solares**, inspirado en los antiguos baños de las villas romanas.

Estancias únicas con beneficios para el organismo, tales como la estimulación sanguínea, termorregulación, estimación de toxinas, vibración y descongestión de las vías respiratorias.



EXPERIENCIA DE CONTRASTES

Recorrido guiado en todo momento por nuestro personal de balneario, en el que podrán disfrutar de saunas, duchas térmicas, pozos de agua fría y caliente, hamacas, etc. Finalizando en una sala especial para reposo tomando una agradable infusión.

Grupos: mín de 4 personas y máx de 8

1.20 h 33€ por persona

EXPERIENCIAS TERMALES

Le sugerimos una serie de experiencias termales, según la que más se adapte a sus necesidades o consulte a nuestro equipo de especialistas, le ayudarán a encontrar la más adecuada o diseñarán para usted una específica.



EXPERIENCIAS RELAX

Máximo relax **2.00 h 109€**

Baño de hidromasaje con esencia tonificante de limón. Chorro de agua a presión. Masaje relax espalda-piernas con aromaterapia. Aplicación de parafango.

Desestresante con baño **2.00 h 105€**

Baño de hidromasaje. Envoltorio de fango hidratante. Masaje céntrico-cervical y espalda.

EXPERIENCIAS BEAUTY

Anticelulítica **2.00 h 109€**

Baño de algas. Envoltorio de algas. Masaje remodelante.

Renovación total **3.00 h 175€**

Exfoliación de sales marinas y pétalos de flores. Baño de hidromasaje con esencia tonificante de limón. Masaje de espalda y piernas con aromaterapia. Tratamiento facial.

EXPERIENCIAS PARA MAMAS

Futuras mamás **3.00 h 99€**

Exfoliación corporal. Parafango cervical-labial. Masaje especial embarazadas.



EXPERIENCIAS COMPARTIDAS

Belleza en pareja **2.00 h 199€**

Día: Exfoliación corporal de sales marinas y pétalos de flores. Baño de burbujas con esencias relajantes de saúco. Masaje combinado de espalda y piernas.

Noche: Baño de burbujas con esencias de romero. Exfoliación corporal de cítricos. Masaje céntrico-cervical y espalda.

Relax en pareja **2.00 h 119€**

Día: Masaje parcial y circuito de contrastes.

Noche: Masaje parcial y circuito de contrastes.

EXPERIENCIAS ORIENTALES

Prácticas de relax **2.00 h 99€**

Profunda sensación de bienestar y equilibrio cuerpo-mente-espíritu. Baño de burbujas con esencia relajante de jazmín. Parafango terapéutico. Masaje herbal Híspido-Prácticas.

Chakra stone **2.30 h 95€**

Combina un delicado y relajante masaje con piedras vibrantes con el recorrido por nuestro circuito de contrastes.

EXPERIENCIAS ESENCIALES

Ritual antioxidante con vino **2.00 h 105€**

Baño de hidromasaje de vid roja. Exfoliación corporal de pepito de uva. Masaje total anti-aging.

Ritual de pies a cabeza **1.00 h 69€**

Exfoliación corporal. Hidratación corporal mediante un suave masaje con café.

Ritual energizante con cacao **1.30 h 89€**

Exfoliación corporal de cacao y naranja. Envoltorio de chocolate caliente. Hidratación corporal con mantequilla de cacao.

EXPERIENCIAS SALUDABLES

Descontracturante **1.30 h 89€**

Baño de burbujas. Aplicación de parafango. Masaje parcial terapéutico o deportivo.

Respiratoria **1.00 h 63€**

Ducha circular. Baño de eucalipto. Inhalaciones.

Articular **1.10 h 68€**

Baño de burbujas, chorro y aplicación de pétalos.

COLECCIÓN H₂O

Aprovecha las múltiples propiedades terapéuticas de nuestras aguas termales mineralizadas.

Consulta en el apartado "Nuestras Aguas" sus indicaciones terapéuticas.



BAÑOS

- Baño Caracalla **15 min. 30€**
- Plata de Burbujas **15 min. 25€**

*Suplemento Aromaterapia personaliza tu baño y aprovecha los beneficios de nuestros aceites esenciales: lavanda, eucalipto, menta, naranja o cualquier otro suplemento. 3€

APLICACIONES A PRESIÓN

- Chorro manual de agua a presión **10 min. 20€**
- Relajante muscular, desconstruente, activador de la circulación
- Ducha circular **10 min. 16€**
- Estimulante activador de la circulación.

APLICACIONES ATMÁTRICAS

Inhalación de agua mineralizada con efecto descongestivo, humidificador de mucosas, desensibilizante y facilitador de la expectoración:

- Nebulizador **15 min. 15€**
- Indicado en afecciones de vías respiratorias altas.
- Aerosol **15 min. 16€**
- Indicado en afecciones de vías respiratorias medias e inferiores.



Sevilla de 60000 niños para que los niños disfruten mientras sus padres se relajan.*
Horario infantil en nuestras piscinas termas para niños de 0 a 12 años de 10:00h a 12:00h y de 16:00h a 18:00h. Incluye vestuario, alquiler de bañador y calzado.

* Consultar horarios en recepción.



PEQUE EXPERIENCIAS

- Baños infantil **45min. 29€**
- Niños de 3 meses a 3 años. ejercicios dirigidos por monitores. imprescindible asistencia de un adulto.

- Baños infantil zona recreativa **16€**
- Con piscina y juegos para niños de 3 a 12 años. Horario de 11:00h a 14:00h y de 17:00h a 20:00h fines de semana, puentes y festivos.

- Masajes padres e hijos **25min. 69€**
- Una experiencia muy relajante para compartir con sus hijos. Padre/madre relaja (o zona a elegir) niño/masaje corporal equilibrante.

- Shiatsu infantil **25min. 47€**
- Técnica milenaria japonesa que alivia tensiones y bloqueos musculares activando el flujo de energía.

- MI primer masaje **15min. 27€**
- Para niños de 3 meses a 3 años.

- Masaje infantil **25min. 35€**
- Para niños de 3 a 12 años.



CARTA DE MASAJES

MASAJE EXCLUSIVO

Masaje Solaris 1,50 h 79€
 Exclusivo para matar el cuerpo, levantar el ánimo, despertar y potenciar los sentidos a través de un suave masaje de cuerpo entero.



TERAPIAS DEL MUNDO

Shiatsu 1,00 h 89€
 Técnica milenaria japonesa actuando sobre puntos de acupuntura activando el flujo de energía.

Masaje herbal Hindi-Pindasveda 90 min 72€
 Aplicación de la medicina ayurvédica mediante presiones y masaje con saquitos de plantas aromáticas.

Terapia geotermal Japonesa 1,00 h 75€
 Tratamiento con piedras calientes y masaje relajante que libera tensiones y bloqueos.

Masaje Lomi-Lomi 30 min 58€
 Masaje hawaiano ancestral y energético. Rotaciones, estiramientos y amasamientos con los antebrazos que alivian tensiones y mejoran la circulación.

ESTÉTICOS

Drenaje linfático 50 min 59€
 Muy efectivo en la eliminación de líquidos y estimulación de la vida.

Masaje remodelante 85 min 69€
 Le ayudamos a remodelar el cuerpo que se ajuste a sus necesidades, junto con la crema específica para el masaje.

TERAPEUTICOS

Personalizado 55 min 65€
Aplicación de una o varias técnicas combinadas según recomendación del terapeuta tras exploración previa.

Sección de osteopatía 55 min 79€
Diagnóstico y manipulación del cuerpo para aliviar dolor, aumentar movilidad, restaurar equilibrio y promover un estado de salud y bienestar.

Quiromasaje
Masaje descontractante.
- 1 zona a elegir 35 min 39€
- Combinado (2 zonas a elegir) 50 min 59€

Circulatorio 50 min 57€
Especial para cansados. Suave masaje estimulante del flujo sanguíneo y prostática.

Masaje especial embarazadas 30 min 65€
Diseñado para aliviar el dolor de espalda, disminuir la ansiedad, calmar el estrés físico y emocional y mejorar el sueño.

Reflexología podal 50 min 59€
Estimulación de las zonas de reflejo situadas en el pie para mejorar la salud de diversas partes del cuerpo.

RELAJANTES

Relax total 55 min 65€
Relax total 4 manos 55 min 99€

Masajes de cuerpo entero, relajan los músculos y estimulan la circulación.

Masaje a la carta
Masaje relajante.
- Masaje (1 zona a elegir) 35 min 39€
- Masaje combinado (2 zonas a elegir) 50 min 59€

Masaje Vichy
Ejercitación y masaje corporal muy relajante 500 una lluvia de agua mineral medicinal.
- A dos manos 35 min 59€
- A cuatro manos 35 min 59€



COLECCIÓN FACIAL

FACIALES

Limpieza facial 1,00 h 49€
Limpieza profunda, con eliminación de toxinas e impurezas.

Facial repair express 30 min 37€
Los tres básicos faciales, para conseguir una piel limpia, exfoliada y nutrida.

Tratamiento sensitive O2 55 min 63€
Tratamiento enriquecido con agua termal originaria y reguladora de los poros sensibles.

Power hialuronic 55 min 63€
Alta concentración de ácido hialurónico para una hidratación profunda de la piel.

Tratamiento renovador despigmentante 55 min 63€
Tratamiento cosmecéutico de acción clarificante y reparación profunda.

Tratamiento depurativo seborregulador 55 min 63€
Normaliza la secreción sebácea y trata el poro dilatado.

Facial para el 55 min 60€
Tratamiento estimulante para la piel madura que por la rutina diaria pierde vitalidad.

FACIALES DE LUXE

Lifting - antiedad

1.20 h 123€

Tratamiento antiedad global con activos reafirmantes que redefinen la piel de rostro y cuello.

Vitamina C

1.00 h 79€

Tratamiento /reanador de acción antioxidante que protege la piel de agresiones externas.

Tratamiento personalizado

1.30 h 125€

Mediante un diagnóstico personalizado y con cosméticos de última generación creamos el tratamiento facial más adecuado para su piel.

Tratamiento rellenador de arrugas

1.30 h 122€

Corrector de las líneas de expresión e inhibidor de arrugas.

Elisir de juventud con célula madre

1.30 h 14€

Tratamiento antiaging, regenerador y rejuvenecedor de la célula madre.

*Nuestros expertos le recomendamos añadir una limpieza de cutis a cualquiera de nuestros faciales, para un mejor resultado. Suplemento de 30€ 30 min.



COLECCIÓN CORPORAL

Peeing corporal

30 min 34€

Elimina las células muertas de la piel dejándola respirar y aportando luminosidad. Elija el suyo:

- Revitalizante de cítricos
- Hidratante de sales marinas y péptidos de 30 años
- Aromático de sal y limón
- Estimulante de cacao y naranja
- Drenante de algas

Envolturas

30 min 38€

Curse de bienestar eligiendo la envoltura que mejor se adapte a sus necesidades:

- Purificante de limón blanco
- Tensificante de limón negro
- Tratante de Limón Marino
- Estimulante de chocolate caliente
- Depurativo y lipó-escultora de algas
- Detox oriental de verde





Parafango 20 min 19€

Aplicación de placas calientes compuestas de barro y pasta en una zona concreta del cuerpo para combatir dolores articulares y musculares.

Presoterapia 20/30 min 29€

Método terapéutico para el drenaje, reducción de los edemas venosos y ayuda a eliminar la celulitis.

Dermosonif 45 min 47€

Combinación de Ultrasonidos (U.S.) y Terapia Subdérmica No Invasiva (N.I.S.T.) que constituye el mejor tratamiento contra la celulitis y la flacidez:

- Activa la circulación
- Drena los líquidos estancados
- Aumenta la firmeza naturalmente
- Regula el tránsito intestinal

Depilación

Depilación con cera fría

Piernas enteras	26€
Medias piernas	15€
Brazos	15€
Completo (piernas enteras, ingles, axilas, labio superior)	45€
Torso	30€
Espalda	34€

Depilación con cera de baja fusión

Cejas	15€
Ingles normales	12€
Ingles brasileñas	15€
Axilas	10€
Labio superior	5€

ESTÉTICA

Manicura spa 1,00 h 49€

Deshidratación y limpieza, exfoliación, tratamiento de cutículas, limado y pulido de uñas, hidratación, masaje y maquillaje con laca escogida.

Pedicura spa 1,00 h 59€

Exfoliación profunda, limpieza y limado de durezas, limado y pulido de uñas, exfoliación, tratamiento de cutículas, hidratación con masaje y maquillaje con laca escogida.

Manicura spa + pedicura spa 2,00 h 90€

Pedicura express 30 min 30€

Deshidratación y limpieza, tratamiento de cutículas, limado y pulido de uñas, hidratación y maquillaje con laca escogida.

Manicura express 30 min 22€

Limpieza, tratamiento de cutículas, limado y pulido de uñas, hidratación y maquillaje con laca escogida.

Manicura express + pedicura express 1,00 h 47€

*La manicura Raccos solo podrá aplicarse en la manicura o pedicura spa.

ESPACIO SALUD / FISIO

Consulta médica	
Asesoración (clínica personalizada)	29€
Consulta fisioterápica	29€
Consulta dietética	29€

Irrescindible reserva con 72 h de antelación

PROGRAMAS DE 2 A 6 DÍAS

Consulta nuestra programación de programas indicados por nuestros médicos y profesionales con una duración de 2, 3, 4 o 6 días según el objetivo. Masaje, aromaterapia, tubos flotantes, piscinas calientes, baños hidromasaje o aguas, piscinas interiores y exteriores, jacuzzi a pedido, sala de tratamientos, hidroterapia, magnetoterapia.



Beneficios de descuentos por la compra de varias sesiones iguales del tratamiento o ritual que elija.

- Bono de 5 sesiones 15%
- Bono de 10 sesiones 20%
- Bono de 15 sesiones 25%

Si desea regalar alguno de nuestros servicios pregunte por los Bonos Regalo y consulte las opciones con alojamiento.

Condiciones generales:

- Precios por persona y servicio IVA incluido.
- Los precios de la carta podrán ser revisados sin previo aviso.
- **Imprescindible reserva previa en el +34 983600816 o reservas@castillatermal.com**
- La anulación de tratamientos con menos de 24 horas de antelación de la fecha y hora reservada se abonará el 50% de dicho tratamiento. En el caso de los bonos regalo, se perderá el bono.

CENTRO TERMAL
BALNEARIO DE OURENS



CENTRO TERMAL
SAINHART DE SCHARH



Vive nuestra web y descubre los tratamientos disponibles en cada uno de nuestros Balnearios.

www.castillatermal.com | info@castillatermal.com

CENTRO TERMAL
MONASTERIO DE VALBUENA



CENTRO TERMAL
BURGO DE OSMA



 **el regalo perfecto**
experiencias termales
 Con y Sin alojamiento



regala **bienestar**
 REGALA UN SUEÑO REGALA TIEMPO

Regale experiencias llenas de bienestar. Elija el regalo perfecto entre los que le sugerimos, o confeccione uno muy personal escogiendo de nuestros servicios todo lo que desee para crear su **Bono Regalo** ideal!

 **1elige**

tu regalo en
www.castillatermal.com

 **2regala**

reserva el día para disfrutarlo
 en el 983 600 816

 **3disfruta**

entregado el bono
 en el hotel



CASTILLA TERMAL
 HOTELS

www.castillatermal.com | info@castillatermal.com

Castilla Termal
Hotel La Grana
 Hotel

Castilla Termal
 C/202, Cascajal de Villavega
 41050 San Fernando (Sevilla) -
 T. 954 64 20 20

Castilla Termal
Hotel Monte de Alcázar
 Hotel

Castilla Termal
 Av. San Juan, 33
 41013 San Juan de los Rios (Sevilla)
 T. 954 64 20 20

Castilla Termal
Hotel Monte de Alcázar
 Hotel

Castilla Termal
 Pinar de San Pedro, 20, s/n
 41013 San Juan de los Rios (Sevilla)
 T. 954 64 20 20

Castilla Termal
Hotel Monte de Alcázar
 Hotel

Castilla Termal
 C/ Monte de Alcázar, 20
 41013 San Juan de los Rios (Sevilla)
 T. 954 64 20 20

6.4. Anexo IV: Folleto. Balneario de Puente Viesgo





PUENTE

HOTEL BALNEARIO VIESGO

Situación:

El manantial de aguas mineralizadas del Balneario Puente Viesgo está situado en el pueblo de este mismo nombre, en la margen derecha del río Pisu. Las aguas emergen espontáneamente en terrenos terciarios, en la llanura rasca oceánica cantábrica.

Composición:

Son aguas de mineralización media (1343 mg/l a 110°C), con marcado predominio de los iones cloruro (20,234 mg/l) y sodio (74,273 mg/l) y calcio (19,111 mg/l). Su contenido en anhídrido carbónico alcanza 4,7 mg/l.

Su temperatura en la emergencia es de 34,6° C superficialmente.





INDICACIONES

Problemas cardiovasculares:
insuficiencia venosa (edemas maleolares),
claudicación intermitente, varices,
cardiopatías compensadas,
hipertensión arterial.

Problemas respiratorios de las vías altas:
rinitis, sinusitis, faringitis, traqueítis, faringitis.

Problemas reumatológicos:
reumatismos articulares y musculares,
artritis, osteoporosis, secuelas posttraumáticas.

Problemas psicosenesiticos:
ansiedad, depresión, fobias.

CONTRAINDICACIONES

- Procesos infecciosos en fase aguda.
- Procesos oncológicos.
- Cardiopatías descompensadas.



ALES

Programas en los que, después de una evaluación médica, se prescriben un tratamiento personalizado para prevenir o tratar diferentes tipos de afecciones respiratorias, neuromusculares, cardiovasculares y psiquicas. Tienen una duración semanal, si bien se aconsejan nuevos u otros sesiones.

Antiestrós y Apatamiento:

Tratamiento indicado para todas aquellas personas sometidas a un excesivo apatamiento por el ritmo de una vida muy activa y estresada.

Tratamiento Antiabaco:

Tratamientos balnearios terapéuticos personalizados para fumadores que han decidido dejar de usar. Terapia respiratoria - terapia antiestrés - sedas - ducha en forma. Audiología. Desintoxicación hemodinámica.

Enduraroz:

Programa para aliviar los pequeños trastornos que afectan a la mujer durante la gestación, tales como la presión de piernas, varices, dolencias lumbares, etc.

Faculté:

En este caso la valoración la hace la radiología.

Destinado a la revalorización de la expresión facial que estropea o atenúa los signos de cansancio o envejecimiento del rostro, debido a una vida acelerada; al efecto del tabaco o al paso del tiempo.

Obesidad y celulitis:

Especialmente dirigido a personas con sobrepeso, ya sea por una obesidad manifiesta o bien con unos kilos de más, así como para el tratamiento de celulitis. Se aplican técnicas de hidromasaje, localización y drenaje de grasas, tales como la celulitis.

Circulatório:

Tratamiento para las personas con insuficiencias arteriales o problemas de venosa (varices). Indicaciones: hipertensión, fatiga de extremidades, dilatación venosa, cefaleas, mareos, pesadez de piernas, etc.

Respiratório:

Tratamiento indicado para personas con procesos crónicos bronquíticos, crisis convulsivas, procesos asmáticos, humedades, infecciones, gripes, etc., como en los que brotan a jaco y enfermedades agudas de respiración tales como sinusitis, anginas, catarros, sinusitis, bronquitis aguda.

Reumatológico:

Tratamiento indicado para las personas con problemas reumáticos que afectan tanto a articulaciones, brazos, manos, dedos, codo, etc., como a los músculos, tendones, ligamentos, etc., como a los problemas reumáticos para la rehabilitación de lesiones, intervenciones quirúrgicas o secuelas reumatológicas.



CIRC TERMALES

UITOS

Combinaciones de diferentes técnicas de agua y manuales que buscan la relajación y el bienestar. Tienen una duración entre una y dos horas.

RELAX



PIGNAS



ESPIALDA



BIELLEZA
Y BIENESTAR



UJITOS

Combinaciones de diferentes técnicas de agua y manual, que buscan la relajación y el bienestar. Tienen una duración entre una y dos horas.



BELLEZA Y BIENESTAR

- Chocolite con leche
- Baño de leche
- Envasamiento de chocolate
- Desintoxicación Corporal
- Baño de algas: Sauna termal, Envasamiento de algas.
- El Baño de Ayppai
- Baño de leche: Sauna termal, Masaje facial
- Programa Hidratante
- Baño de leche: Sauna termal, Hidratación corporal.

ESPAÑA

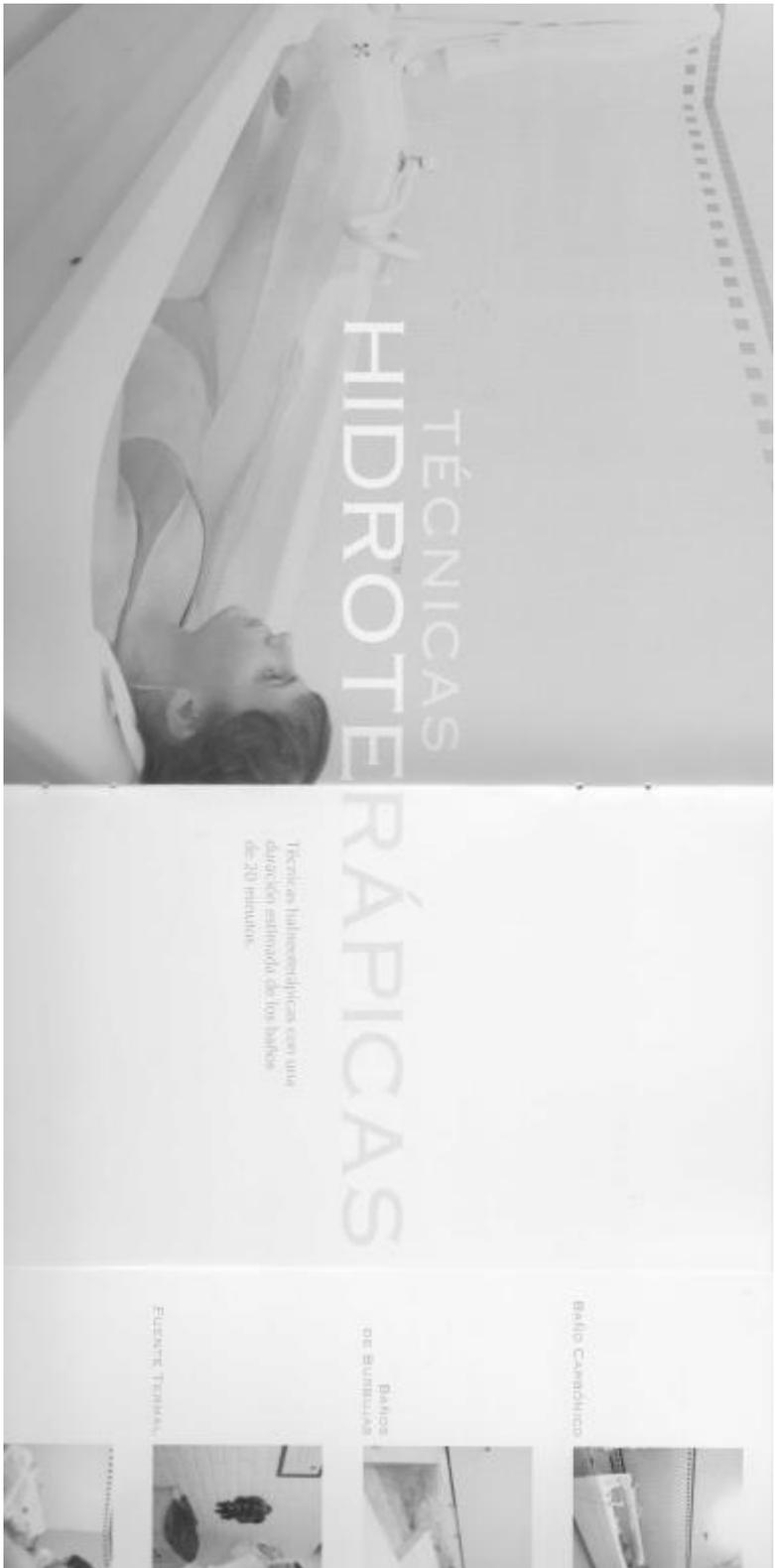
- Atlantis Espalda
- Baño Atlantis: Masaje de espalda, Sauna termal
- Baño Romano
- Hidromasaje: Sauna termal, Baños marinos, Masaje de espalda.
- Pies en forma
- Baño Oligoener: Sauna termal, Chorro general, Masaje espalda.
- Reumatológico Espalda
- Baño de rorro: Sauna termal, Chorro general, Baños marinos en espalda.

PIERNAS

- Bienestar Circulatorio
- Baño de algas marinas
- Ducha circular: Masaje de piernas
- Carbonato Revitalizante
- Baño carbonato: Duchas de contraste, Loción en piernas, Masaje de piernas.
- Pierna cansada
- Hidromasaje: Masaje gel Oxy-Tone.
- Presoterapia
- Baño de burbujas: Chorro en buche, Presoterapia.

RELAX

- Ambientes de Aromaterapia
- Baño aromaterapia: Loción en espalda, Masaje musculación.
- Bio-relax
- Baño de rituales: Herboloterapia
- Notas de color
- Baño aromático: Sauna termal, Cromoterapia, Masaje esencial
- Shiatsu Relax
- Baño esponjosos, Shiatsu.
- Pernambuco
- Lactancia: Calderero, Alveos
- Silbo caliente
- Tratamiento Cromoterapia
- Baño aromático: Sauna termal, Cromoterapia, Masaje esencial
- Tratamiento del Mar Muerto
- Baño de sales del Mar Muerto
- Sauna termal: Chorro a presión, Ducha Vichy



RÁPIDAS

Técnicas hidroterápicas con una duración estimada de los baños de 20 minutos.



Baño Atlántic:

Baño mineral con agua que cuenta de 230 salidas de agua que constituyen jets y chorros a presión distribuida en 6 zonas terapéuticas, de modo que se efectúa un masaje ascendente y progresivo desde los pies hasta la zona cervical consiguiendo de este modo la relajación muscular.

Baño Carbonico:

Baño preparado con adición de gas carbónico y a una temperatura de 34°C. Produce una dilatación capilar y una relajación de la circulación sanguínea. A continuación se aplica una ducha de contraste por la parte anterior y posterior de las piernas en línea ascendente y descendente en series de 10 y 15 segundos.

Baños de Burbujas:

Baño individual de agua mineral medicinal con múltiples salidas de aire que producen un burbujeo constante.

Baño de burbujas con chorro en tufo:
Chorro aplicado en la espalda y las rodillas, una vez finalizado el baño de burbujas, se realiza de pie en la turbina.

Baño de Esencias:

Los baños de burbujas se pueden complementar con aceites que potencian los efectos del agua mineral medicinal, por ejemplo el baño de algas, el baño Chigones, el baño de leche, etc.

Baño termal con chorro vertical:

Chorro aplicado en la espalda y las rodillas una vez finalizado el baño.

Hidromasaje:

Baño con 20 chorros de agua a presión distribuidos anatómicamente. Durante el baño el usuario se aplica un masaje de 5-6 min por el cuerpo con un chorro subacuático.

Masillaxos y pediluvios:

Baños parciales utilizados con temperatura alterna de 35° y 15°C.

Dispone de dos cubetas que se emplean para baños de manos y brazos inmersivos, y otras dos cubetas para baños de piernas y pies (pediluvios).
Duración 20 min.

RÁPIDAS

Pueden ser por inmersión o por chorros, duchas, etc.) y por vapor o vía respiratoria.



Piscina de flotación:

La flotación es un método de relajación. Consiste en dejar que el cuerpo flote en una solución de agua saturada de sales.

La combinación de música, luz tenue y el ambiente cálido proporcionan el entorno ideal para relajarse.

Piscina termal

Piscina pequeña con agua mineral medicinal, para realizar rehabilitación con un terapeuta. Lupa prescripción médica, y también como oferta de ocio. Tener dos chorros de cuello de cisne para la zona cervical, dos subacuáticas para la zona lumbal y rodilla y uno para nadar confortablemente.

Sauna termal de vapor

Vaporato de agua mineral medicinal con una humedad de un 80% y una temperatura ambiental de 30-32°C. Con una cascada de neas naturales en las que se han situado unas duchas y a través de las cuales sale el agua mineral medicinal, asumiendo una función de escaldado y masaje pudiéndose utilizar como inhalación suave. 20 min.

Chorro a presión

Chorro dirigido a cuatro metros de distancia por un asulete, realizando un recorrido por todo el cuerpo, estando dentro de la ducha circular. Duración 5 min.

Chorro General

Chorro aplicado en la espalda y las rodillas, una vez finalizado el baño de burbujas, se recibe de pie en la bañera.

Ducha circular

Estructura ovalada formada por 5 semicirculos, con múltiples salidas de agua. Chorro perpendicular al cuerpo, a diferente presión, realizando la circulación. Duración 8 min.

Ducha Kneipp

Ducha dirigida por un asulete a 1,5 metros de distancia realizando un recorrido de 5 min. por todo el cuerpo.

Aparato respiratorio

Consiste en nebulizar agua mineral medicinal para llegar a todo el aparato respiratorio. En función del tamaño en que se fabrica. La gota se obtiene: aerosoles, pulverizadores, duchas nasales. Se utiliza para patologías del aparato respiratorio como: rinitis, sinusitis, faringitis, laringitis, traqueitis, como de vías bajas (bronquitis, asma bronquial, enfisema).



FANGOTERAPIA REHABILITACIÓN

REHABILITACIÓN

Fisioterapia, Técnicas hidroterápicas en las que se emplean baños o fango, Rehabilitación, Conjunto de técnicas fisioterapéuticas destinadas a recuperar la movilidad, la motricidad, las habilidades y capacidades respiratorias, etc.

REHABILITACIÓN



USO



ELECTROTERAPIA



TACCIÓN

Fangoterapia: Técnicas balneario-terapéuticas en las que se emplean baños o lodos.

Rehabilitación: Conjunto de técnicas fisioterapéuticas destinadas a recuperar la movilidad, la morfología de articulaciones y capacidades respiratorias, etc.



FANGOTERAPIA

Baños Mielados:

Tipo de baño compuesto de agua que al mezclarse con agua mineralocondrial y en contacto con la espalda se "autocalienta" posteriormente un relajante "herbolero" para la musculatura y el sistema nervioso.

Lodos:

Aplicación de arcilla a distintas temperaturas: A 40°C en articulaciones para problemas reumatológicos y a 35°C en pieles para lesiones musculares, quemaduras o problemas circulatorios.

Parafina:

Es la mezcla de lanolina y parafina. Se realizan aplicaciones locales en forma de cataplasmas a una temperatura de 45°C y actúa como analgésico en lesiones traumáticas.

REHABILITACIÓN

Electroterapia:

Conjunto de técnicas que utilizan la electricidad con fines terapéuticos: corrientes galvánicas, ultraondas, onda corta, seno, interferencial.

Fisioterapia respiratoria:

Ejercicios y maniobras musculares encaminadas al tratamiento de enfermedades respiratorias.

Mecanoterapia:

Mobilizaciones activas, pasivas o asistidas de potenciación muscular que se pueden realizar en la piscina o en el gimnasio con las indicaciones del terapeuta.



AJES

Masajes: Técnicas manuales de duración entre 20 y 30 minutos.



Drenaje Linfático:

Aplicación de masaje manual para activar el sistema circulatorio linfático y contribuir a la eliminación de líquidos retenidos en piernas.

Ducha Vitaliz:

Aplicación de masaje manual de relajación en espalda y parte posterior de piernas bajo una ducha horizontal con agua mineralizada.

Masaje con pindas:

Realizado con pindas por tiempo y calor, utilizando un aceite esencial. Está indicado en situaciones de estrés y sobrecarga muscular.

Masaje Gel Eryo-Tonic:

Aplicación de un gel frío en piernas, previa realización de un pedicú, y seguido de un masaje circulatorio. Está indicado en insuflencias venosas con sintomatía de dolor y pesadez en extremidades inferiores.

Masaje General:

Aplicación de masaje manual de relajación por todo el cuerpo incorporando cara, cabeza y zona pectoral, con efectos relajantes sobre la musculatura, actuando a su vez el sistema circulatorio.

Masaje Local:

Aplicación de masaje manual en una de las siguientes zonas: espalda, piernas, abdomen, cabeza, masaje caderas, cara (masaje facial) o pies.

Masaje con pedotas calientes:

La aplicación de las manos en conjunto con las pedotas, la realización de las manipulaciones en armonía utilizando diferentes técnicas de masaje, relajan el cuerpo, hasta lo más profundo produciendo un efecto armonizador y limpiador que permite llegar a un estado meditativo de quietud y calma.

Reflexoterapia:

Técnica oriental en la que se presiona con los dedos en puntos refleja de todo el organismo situados en ambos pies. Contribuye a la relajación.

Shiatsu:

Técnica oriental relajante de masaje manual sobre puntos y canales energéticos utilizados también en acupuntura.



BELLEZA

Polvos y aplicaciones con fines
cosméticos. Tiene una duración entre 40
y 90 minutos.

BELLEZA
PERSONAL



HIDROMASAJE



EMOLIENDO



VIGOTERAPIA



LEZA

Tratamientos y aplicaciones con fines estéticos. Tiene una duración entre 40 y 90 minutos.

ENVOLVIMIENTOS

Envolvimiento:

Realización de un peeling corporal y posterior aplicación del envolvimiento elegido: algas, chocolate, cerezas. Duración 50 min.

Masaje anticelulítico:

Masaje manual profundo que se realiza con la finalidad de activar la circulación sanguínea a nivel del tejido celular subcutáneo, mejorando la oxigenación celular y el aspecto de la piel de naranja. Duración 40 min.

Hidratación corporal:

Realización de un peeling por todo el cuerpo durante 15 min. (dependiendo del tipo de piel), que se realiza con una ducha para continuar con un periodo de reposo y finalizar con la aplicación de una crema hidratante. Duración 50 min.

Bedaza Integral:

Tratamiento global facial y corporal. Desestrésar y amoldar. Suaviza la piel, reduce y elimina toxinas. Duración 90 min.

Tratamiento anticelulítico:

Aplicación de barro antoclerótico mezclado con agua mineralizada, continuando con un masaje con gel frío anticelulítico, y aplicación de la crema final seligazante. Duración 50 min.



FACCIAL

Tratamientos faciales:
La esteticista indicará el tratamiento más
adecuado al tipo de piel.



Hidratación: *Quince a 20 minutos*
Para pieles con aspecto apagado, tirante y deshidratado.

Antiedad: *Quince a 20 minutos*
Indicado en todos los tipos de pieles, e
presenta arrugas y amagunas, falta
de elasticidad, firmeza y elasticidad.

Piel sensible: *Diez a 15 minutos*
Para pieles sensibles y reactivas
independientemente de la edad.

Contorno de ojos: *Diez a 15 minutos*
Tratamiento para ojeras y bolsas
debido a alergias, descompensación y antiedad.



OTROS SERVICIOS

Crioterapia

Aplicación de frío en forma de paquetes de hielo a -110° C, durante 20 min. Efecto antiinflamatorio y analgésico.

Colorimetroneurología

Aplicación de la energía del color y música en el interior de una capilla ambiental para el bienestar del cuerpo y de la mente. Duración 35 min.

Colorontología

La colorontología ó terapia del color, consiste en dirigir luz con filtros de diferentes colores hacia determinadas partes del cuerpo. El color de la luz sumado al lugar a donde va dirigida tiene una particular incidencia sobre las diferentes armonías, tanto físicas como psíquicas. Duración 20 min.

Psicoespeología

Técnica de proyección instrumental, produce una activación del sistema de retículo sensorial y límbico, indicado para celosías, roncaciones de líquidos, problemas circulatorios. Duración 20 min.

Nifoso

En niños menores de tres años no está indicado el tratamiento.

Niños entre 3 y 14 años podrán realizar la piscina termal y su sauna termal acompañados de un adulto. A partir de 14 años podrán realizar cualquier tratamiento, igual que un adulto.

Para tratamientos de respiratorio consultar al servicio médico.



INFORMACION DE INTERES

Horario Bañerío

De 8:30 h a 21:00 h

Cita Previa

Todos los servicios del Bañerío deben reservarse previamente. Para hacer dicha reserva deben ponerse en contacto con la Recepción Pública ó con la Recepción del Bañerío.

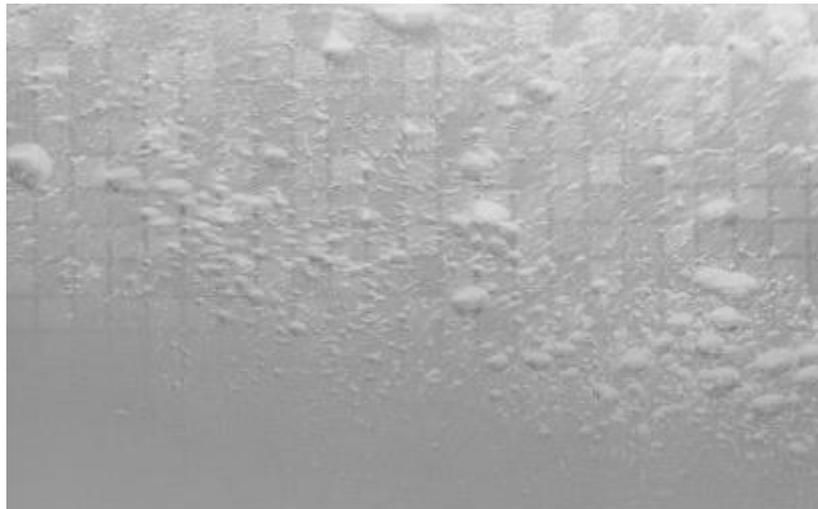
Cuestionario Médico

Los clientes que no pasen consulta médica, deben cumplimentar voluntariamente un cuestionario médico remitir a la Recepción Pública ó en la Recepción del Bañerío.

Recepción

Para realizar cualquier servicio debe acudir a la recepción del Bañerío con bandador, abono y tarjetas.





**GRAN HOTEL
BALNEARIO
PUENTE VIESGO**

CANTABRIA

C/ Manuel Pérez Maza, s/n.
39620 PUENTE VIESGO (Cantabria)
Tel.: 942 598 261 - Fax: 942 598 263
info@balneariodepuenteviesgo.com



Tel. 902 20 20 62
www.balneariodepuenteviesgo.com

6.5. Anexo V: Folleto. Templo del Agua, Puente Viesgo



Nos ocupamos de su

bienes



tar



El manantial de aguas mineromedicinales del Balneario Puente Viesgo está situado en el pueblo de este mismo nombre, en la margen derecha del río Pas.

Las aguas emergen espontáneamente en terrenos terciarios, en la llamada mancha eocénica cantábrica.

COMPOSICIÓN

Son aguas de **mineralización media (1343 mg/l a 110°C)**, con marcado predominio de los **iones cloruro (70,234 mval%) sodio (74,773 mval%) y calcio (19,111 mval%)**.

Su contenido en **anhídrido carbónico alcanza 9,7 mg/l**.

Su **temperatura en la emergencia es de 34,6° C (mesotermal)**.

Porque el
agua es



vida

El Templo del Agua de Puente Viesgo es una de las instalaciones más modernas de su clase en toda la Cornisa Cantábrica.

Un espacio termalógico creado para ti por el Gran Hotel Balneario de Puente Viesgo. Con una gran piscina dinámica, saunas, baños de contraste...

También podrá disfrutar de tratamientos tanto de belleza como terapéuticos de las aguas minero medicinales de nuestro balneario:

- **Problemas cardiovasculares:** insuficiencia venosa (edemas maleolares), claudicación intermitente, varices, cardiopatías compensadas, hipertensión arterial.

- **Problemas respiratorios de las vías altas:** rinitis, sinusitis, laringitis, traqueitis, faringitis.

- **Problemas reumatológicos:** reumatismos articulares y musculares, artrosis, osteoporosis, secuelas postraumáticas.

- **Problemas psicómaticos:** Ansiedad, depresión, fobias.

Contraindicaciones:

- Procesos infecciosos en fase aguda.
- Procesos oncológicos.
- Cardiopatías descompensadas.



Un mundo de *sensación*



nes



El balneario se encuentra abierto a todo tipo de público, sin necesidad de ser clientes del hotel. El Templo del Agua se concibe como un lugar de recreo sosegado, en el que disfrutar de las diferentes sensaciones que proporcionan prácticas termolúdicas propias de diferentes civilizaciones, como el baño de vapor, la sauna, el caldarium...

Así como elementos actuales como chorros de masaje, baños de burbujas, duchas ciclónicas, etc. Con las tradicionales aguas del balneario y casi 1.000 m², la mitad de ellos en baños y piscinas.



Sensaciones

termales





Programa Hidratante

- Baño de leche
- Sauna termal
- Hidratación corporal

Baño Romano

- Hidromasaje
- Sauna termal
- Barros marinos
- Masaje local de espalda

Antiestrés de Aromaterapia

- Baño de aromaterapia
- Lodos en espalda
- Masaje neurosedante

Bienestar Circulatorio

- Baño de algas marrones
- Ducha circular
- Masaje local de piernas

Ritual 4 elementos "TIERRA, AGUA, FUEGO Y AIRE"

Tierra: Aplicación de arcilla mediante masaje por cuerpo y rostro para purificar el organismo.

Agua: Baño de agua termal para relajar la musculatura.

Fuego: Aplicación de arcilla auto calentadora en la espalda y masaje corporal y facial.

Aire: Pulverización de té verde por el cuerpo y toma de contacto.

Tratamiento Mar Muerto

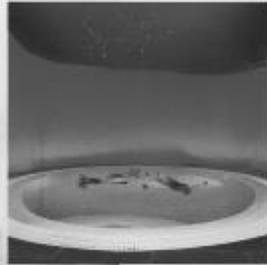
- Baño de sales del Mar Muerto
- Chorro a presión
- Sauna termal
- Ducha Vichy





CARTA DE MASAJES

- Masajes Locales (espalda, piernas, pies o craneo-facial)
- Masaje deportivo o terapéutico
- Masaje general
- Reflexoterapia
- Masaje Vichy
- Shiatsu
- Masaje local de vela
- Masaje con piedras calientes



MOMENTOS PARA DOS

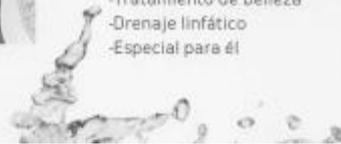
- Termarium y masaje local
- Piscina de flotación y masaje local craneo-facial

FISIOTERAPIA Y SALUD TERMAL

- Consulta médica
- Valoración fisioterapéutica
- Recuperación/Rehabilitación
- Parafangos
- Lodos
- Mecanoterapia (Gimnasio ó Piscina)

CUIDADOS DE BELLEZA

- Envolturas (algas, café, chocolate)
- Hidratación corporal
- Tratamiento anticelulítico
- Tratamiento facial personalizado
- Tratamiento de belleza
- Drenaje linfático
- Especial para él



6.6. Anexo VI: Folleto. Thalasso Real



Tratamientos individuales

Mar y Bienestar

MASAJES

- **Masajes Thalasso.** 25/55 min. 35€ / 60€
con aceite caliente y aromaterapia a elegir entre:
Masaje relajante.
Masaje descontracturante.
Masaje anticelulítico.
Masaje circulatorio.
Masaje pre-natal (con aceite de almendras y rosa mosqueta).
Drenaje linfático.
- **Masajes Supreme.** 25/55 min. 40€ / 65€
a elegir entre:
Masaje craneo.
Relajante podal.
Masaje con piedras calientes, efecto neurosedante.
Masaje con chocolate puro caliente.
Sesión de fisio.
- **Masaje relajante con caracolas marinas.** 55 min. 65€
- **Masaje "Real".** 70 min. 89€
Único y exclusivo. Tratamiento de todo el cuerpo desde la punta de los pies hasta el cuero cabelludo. Un verdadero placer para los sentidos.

HIDROTERAPIA

- Cama de agua "Hidrojet". 25 min. 25€
- Masaje jet con agua de mar. 15 min. 18€
- Bañera de hidromasaje con agua de mar y aromaterapia natural. 25 min. 22€
- Masaje ducha Vichy, masaje neurosedante con aceite bajo una ducha de agua de mar caliente. 25 min. 48€

CUIDADO CORPORAL

• Envoltura de algas marinas. 30 min.	30€
Activa el metabolismo ayudando a eliminar toxinas. Remodela la silueta gracias a su efecto anticelulítico. Efecto calor.	
• Envoltura de barro. 30 min.	30€
Calmante, anti-inflamatoria, analgésica y remineralizante. Alivia el dolor muscular, óseo y de tendones. Efecto calor.	
• Envoltura de chocolate. 30 min.	30€
Nutritiva y relajante.	
• Exfoliación corporal. 25 min.	30€
Acción reparadora y regeneradora.	
• Hidratación corporal. 55 min.	55€
Exfoliación + masaje corporal hidratante.	

BONOS DE TRATAMIENTOS

• Bonos de 10 tratamientos de 25 minutos.	249€
• Bonos de 20 tratamientos de 25 minutos.	449€

Condiciones: bono transferible; fecha de caducidad de 1 año desde la compra del bono; válido de Lunes a Domingo; acceso gratuito al gimnasio.

FACIALES

• Higiene facial profunda. 55 min.	70€
• Facial personalizado a elegir. 55 min.	75€
• Facial exprés personalizado a elegir. 25 min.	40€

DEPILACIONES

• Labio superior. 10 min.	6€
• Cejas. 10 min.	8€
• Diseño de cejas o axilas o ingles. 15 min.	10€
• Medias piernas. 25 min.	15€
• Piernas enteras. 45 min.	22€

MANOS Y PIES

• Belleza de manos o pies exprés. 25 min.	19€
• Belleza de manos o pies especial "Thalasso". 50 min.	35€

Dermo **Estética Corporal**

Salud Y Belleza

ULTRASONIDOS. 25 min.

Técnica que se basa en la aplicación de ondas sonoras, por tanto, no es una técnica quirúrgica. Actúa transformando los nódulos de grasa en líquidos. Se utiliza para tratar la celulitis, grasa localizada y flacidez corporal.

29€

PRESOTERAPIA. 25 min.

Estimulación linfática, favoreciendo la eliminación de líquidos.

19€

PROGRAMA ESPECIAL REDUCTOR THALASSO. 300 min.

5 sesiones de ultrasonidos + 5 sesiones de presoterapia + 5 sesiones de vacumterapia.

250€

Rituales **Marinos**

Mar y Bienestar

LUZ DEL CANTABRICO. 160 min.

Circuito "Thalasso Marino" y a elegir entre un Masaje Real, nuestro tratamiento estrella, en el que trabajamos todo el cuerpo desde pies hasta cuero cabelludo o Masaje con caracolas marinas y aceite caliente.

99€

CAPRICHOS NATURAL O CAPRICHOS DE CHOCOLATE. 90 min.

Peeling + Envoltura + Masaje; Exfoliación corporal + envoltura con arcilla caliente y aromaterapia o Envoltura de chocolate + masaje con aceite caliente y aromaterapia.

79€

BELLEZA MARINA. 90 min.

Ducha Vichy, masaje neurosedante con aceite bajo una ducha de agua de mar caliente + Tratamiento facial personalizado a elegir.

89€

Además: Tratamientos de adelgazamiento locales y generales totalmente personalizados. ¡Consúltenos!

Programas **Thalasso Real**

Mar y Bienestar

CURA MARINA. 115 min. 49€

Circuito "Thalasso Marino" + Masaje Thalasso a elegir entre: relajante, descontracturante, anticelulítico o circulatorio.

TERAPIA DEL "BUEN HUMOR". 60 min. 59€

Envoltura de chocolate + Masaje en ducha Vichy, masaje neurosedante con aceite bajo una ducha de agua de mar caliente.

RITUAL DE NARANJA. 70 min. 75€

Exfoliación corporal + Ducha afusión con agua de mar y retirada del exfoliante con naranjas naturales + Facial exprés Vit. C.

ESPECIAL VARÓN. 85 min. 79€

Masaje en ducha Vichy, masaje neurosedante con aceite bajo una ducha de agua de mar caliente + Tratamiento facial exprés + Masaje en colchón de agua "Hidrojet".

Circuito ThalassoMarino

90 min.

La talasoterapia es una técnica global que aporta una **disminución del dolor** y una notable **mejora en numerosas patologías**. Desde un punto de vista curativo o preventivo, está especialmente indicada para todas aquellas afecciones crónicas o simplemente dolorosas de naturaleza músculo-articulares y circulatoria. Por otra parte, la excepcional riqueza del mar y el medio marino en oligoelementos y sales minerales contribuyen eficazmente a paliar las carencias del organismo.

Nuestro recorrido comienza con el paseo termal compuesto por la sauna y el baño turco. De ahí pasará a la piscina dinámica con agua de mar, donde podrá disfrutar de un hidromasaje con chorros submarinos a diferentes alturas, una estimulación general con el géiser y el jacuzzi, y una relajación de sus cervicales y dorsales con la cascada de agua y el cuello de cisne. Como broche de oro, encontrará a su disposición una rica infusión en la zona de relajación con musicoterapia y aromaterapia.

20€



Socios Thalasso Real

SOCIO THALASSO "PREMIUM"

Acceso al circuito "Thalasso Marino" todos los días. 20% de descuento en tratamientos sueltos. Incluye albornoz o toalla por cada entrada al circuito.

MENSUAL 99€	SEMESTRAL 499€	ANUAL 849€
----------------	-------------------	---------------

BONOS CIRCUITO "Thalasso Marino"

10 SESIONES - 150€	20 SESIONES - 250€
--------------------	--------------------

Condiciones: bono transferible; válido de lunes a domingo; caducidad: 1 año desde la fecha de compra del bono; acceso gratuito al gimnasio.

THALASSO INFANTIL (4-14 años).

Circuito "Thalasso Marino" Infantil. Obligatorio la supervisión de un adulto. Choco Baby, masaje infantil con chocolate puro caliente.

Thalasso infantil: 45 min - 10€	Choco Baby: 25 min - 25€
---------------------------------	--------------------------

Información útil

Está prohibido hacer ruido, correr o utilizar las piscinas como zona de juego; habrá que abandonar el Circuito 15 minutos antes del horario de cierre del centro; será obligatorio rellenar un cuestionario médico para evitar posibles contraindicaciones; los accidentes producidos por resbalones quedan bajo la responsabilidad del cliente. Para evitarlos aconsejamos ir con cuidado ya que el suelo está mojado. La edad mínima de acceso al circuito es de 4 años. Menores de 14 años deben estar acompañados por un adulto y estarán bajo su responsabilidad. Se desaconseja que los niños entren a la sauna, baño turco y jacuzzi y utilicen los chorros de hidromasaje.

Equipamiento necesario:

Traje de baño, gorro y chanclas. Disponemos de todo ello a la venta.

Reservas:

Recomendable solicitar cita previa. Es necesario acudir a la cita 10 minutos antes de la misma. El orden de los tratamientos los marcará el centro. En caso de retraso del cliente, los tratamientos serán realizados durante menos tiempo y deberán ser abonados íntegramente.

Anulación y caducidad:

Rogamos avisen con la máxima antelación posible. Si la anulación se hace con menos de 24 horas de antelación a la fecha del tratamiento, el abono de la sesión será obligatorio. El centro no se hará cargo de los servicios pertenecientes a bonos caducados.

*Toda persona que acceda al centro acepta las normas de funcionamiento del mismo.



www.hotelreal.es

talasoterapia@eurostarshotelreal.com

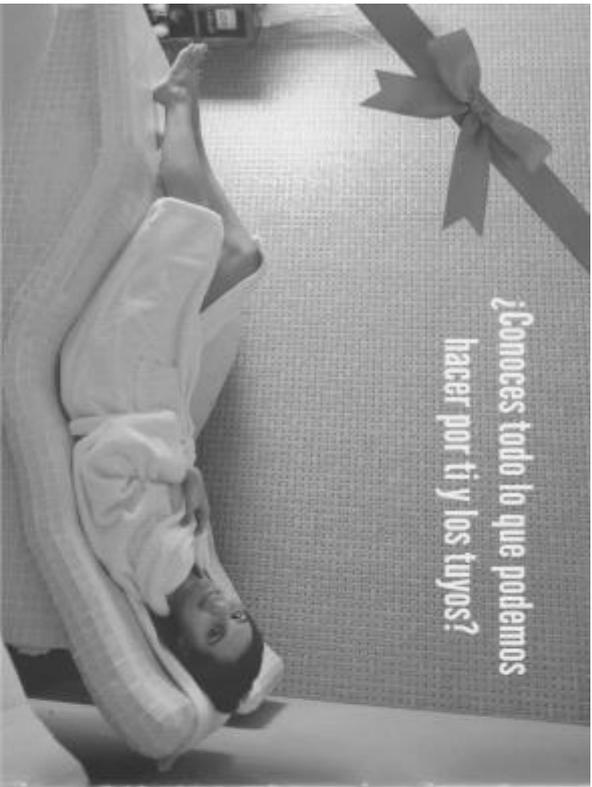
Paseo Pérez Galdós, 28 - 39005 Santander
T. +34 942 29 10 25



6.7. Anexo VII: Folleto.Urban Spa Marisma



¿Conoces todo lo que podemos hacer por ti y los tuyos?



Porque quieres celebrar un día especial, porque buscas un regalo especial para tu madre, porque tu padre también necesita relajarse, para sorprender a tu pareja, por tus amigos que necesitan estar guapos el día de su boda, porque te apetece un capricho.

Te asesoramos sobre programas a medida info@urbanispa.es

Eco-Spa



Los productos que utilizamos en UrbanisPA son sin alcohol, sin lanolina, sin aceites minerales, sin ácido paraaminobenzoico, sin colorantes artificiales, sin formaldehído, sin lauril sulfato de sodio, no comedogénico, embalaje ecológico y sin experimentación animal.

100% natural

Tenemos a tu disposición gran variedad de cremas de la marca **NatuBliss®**. Ven, te asesoramos personalmente sin compromiso.

RITEUALES CORPORALES

Diamond Magnetic 90 min. 100€ 87€/socios
Es una fórmula única y original creada para ampliar la energía positiva, mitigar el estrés y equilibrar la piel. Hidrata y desmagnetiza, proporcionando a la piel la belleza y resplandor de los más bellos diamantes.

Citrus Supreme 90 min. 87€ 75€/socios

Empapa tu piel con una dosis de energía a base de pura Vitamina C. Tratamiento corporal que te envuelve en sensaciones cítricas. Efecto rejuvenecedor, antioxidante y realzante.

Sabal 75 min. 79€ 65€/socios
Une el efecto relajante del masaje con los beneficios de las piedras volcánicas calientes. Canaliza la energía y libera tensiones.



Pindas-weda 60 min. 75€ 65 €/socios

Técnica milenaria que llega a nuestra cultura con el fin del bienestar y la paz del espíritu. Tratamiento ayurvédico que consiste en masaje corporal con saquitos y aceites esenciales.

Barros del Mar Muerto 90 min. 72€ 63 €/socios

Tratamiento terapéutico y realzante. Activa la circulación del cuerpo y mejora el metabolismo gracias a su envoltura que proporciona calor y su masaje terapéutico.

Chocolaterapia 75 min. 60€ 52 €/socios

Morar tu cuerpo es todo un lujo. El chocolate libera beta endorfinas (hormona de la felicidad) además de hidratar y ser un potente antidepressivo.

Vela de masaje 60 min. 90€ 78 €/socios

Deja seducir por nuestra vela aromática con su especial masaje y sus efectos nutritivos, relajantes y aromáticos.

Diamond Rose (novedad) 60 min. 70€ 78,50 €/socios

Tratamiento corporal con exquisita rosa de damasco y polvo de diamante. Es un sofisticado ritual ultranutritivo, rejuvenecedor y de gran poder renovador, que logra resultados espectaculares sobre la piel.

Carcia Maternal 75 min. 56€ 48 €/socios

Masaje especial para embarazadas que proporciona bienestar y alivia la sensación de pesadez en estos meses de espera. Consiste en un masaje relajante en la zona de piernas, brazos, cervical y facial, a continuación distensiones del relax de nuestro colchón de agua.

Mineral Massage Ritual 120 min. 105€ 90 €/socios

Libera energía, favorece la eliminación de toxinas, mejora la circulación linfática, eczemas, piel atópica, descamación, depurativo, drenante, combate la celulitis, el estreñimiento y las migrañas. Con minerales terapéuticos (mármoles y obsidianas).

RITUALES CORPORALES II

Lomi-Juma massage ritual

120 min. 105€ 90€/socios

Indicado en caso de bloqueos articulares y tensiones musculares que dificultan el paso de energía y circulación sanguínea y linfática. Combate el estrés e incrementa el bienestar físico y psíquico. Inspirado en antiguas costumbres hawaianas (con manos y antebrazos).

Body flash piel de seda

60 min. 65€ 57€/socios

Exfoliación corporal con miel cristalizada que estimula células muertas de la superficie cutánea y mejora la textura de la piel. La piel recobra luminosidad, suavidad y turgencia.

Sculpt Zone

60 min. 173€ 150€/socios

Tratamiento con efecto relajante y adelgazante, mediante la eliminación de grasa y toxinas. Eliminación de grasa y celulitis. Tratamiento de 3 sesiones.

RITUALES DUO

Duo Relax

75 min. 100€ 91€/socios

Distribuir en pareja. Bañoterapia para dos personas con esencia a eilegr + masaje manual relax de 30 minutos.

Duo chocolaterapia

135 min. 108€ 94€/socios

Dos rituales de chocolaterapia para mimar y disfrutar en pareja.



BAÑOS DE SENSACIONES

Baño de Chocolate + masaje 30 min 60 min. 60 € 52 €/socios
Los nutrientes del chocolate hacen que este baño sea ideal para pieles maduras. Además de ser un antidepresivo, tonificante y estimulante lo que activa el metabolismo celular.

Baño de Sales 30 min. 39 € 35€/socios
Baño de Sales: Las sales son el complemento ideal para relajarte en un hidromasaje individual de última generación.



Despedida zona relax

UrbanSpa te propone para finalizar la experiencia de nuestro fitness, disfrutar un té en la Cabina de Relax. En las camas calientes podrás continuar disfrutando de la relajación más profunda.

SPA JÓVENES/NIÑOS

Choco-massage 30 min. 30 € 24 €/socios
Un detalle especial es también el más dulce. Si para los mayores damos un masaje con chocolate es una experiencia única, para los niños aún más.

Mi mamá y yo 30 min. 54,30 € 43,50€/socios
Sorprende a tu hijo/a compartiendo un momento dulce y relajante.

Facial Jóvenes 90 min. 53 € 48€/socios
Tratamiento destinado a tratar y cuidar la piel de los jóvenes que sufren varios cambios hormonales en esta edad como el acné y la piel grasa, ayudando a equilibrar y eliminar el problema.

ESPECIAL HOMBRES

Facial hombres 90 min. 66€ 50€/socios
Este tratamiento incluye exfoliación y estación de las zonas más grasas, una nutrición con mascarillas frescas en función del tipo de piel y una hidratación con masaje calmante.

Higiene facial masculina 90 min. 42,90 € 39 €/socios
Para mantener el cutis perfecto e impecable, debemos realizar habitualmente una limpieza de cutis profunda.

Quiromasaje golf 60 min. 56 € 49 €/socios
Exclusivo y profundo masaje, de la cabeza a los pies, con pelotas de golf, cuyas manicheras se basan en cuatro pilares que actúan sinérgicamente: relajación, preparación muscular, masaje terapéutico, y flexibilidad corporal.

OTROS SERVICIOS

no socios incremento de 10%

Tratamientos faciales	sesión	4 sesiones
Higiene facial fermenta	39€	-
The Cure (cura desintoxicante)	55€	-
O2 Relax	60€	204€
Citrus Vita-Essence	60€	204€
Desafio antiedad	60€	204€
Inhibit	87€	296€
SOS Sensibilidad	71€	241€
Diamond Whitering System (con Pynvik)	84€	285€
Diamond Whitering System (con GSP)	80€	272€
Carboxi express	46€	-
Diamond Life Infusion	100€	-

Radiofrecuencia

Radiofrecuencia facial	sesión	Bonos
Radiofrecuencia facial	27 €	10 sesiones 230 €
Radiofrecuencia facial + antiedad	49 €	5 sesiones 218 €

Tratamientos corporales

Tratamiento anticelulítico LPG	sesión	Bonos
Bronceado con caña de azúcar (cuerpo)	55 €	10 sesiones 400 €
Cavitación	38 €	Consultar precios zonas
Radiofrecuencia corporal	60 €	10 sesiones 540 €
Presoterapia	48 €	10 + 1 sesiones 422 €
	22 €	10 + 2 sesiones 220 €

Cryosenes®, en exclusiva.
Descubre todo lo que el frío puede hacer por ti a nivel estético y deportivo.

Primera sesión 25€

Masajes

no socios incremento de 25%

Masajes faciales, localizados o de cuerpo entero para mejorar la circulación, de acción relajante, anticelulítico, linfático, para piernas cansadas, dolores de cabeza, etc.

Masaje 30 minutos	sesión	Bono 5 sesiones
Masaje 45 minutos	20€	86€
Masaje 60 minutos	28€	120,4€
	38€	162€

Maquillaje

Maquillaje día y noche	sesión	Bono 5 sesiones
Maquillaje novias	27€	120,4€
	35€	162€

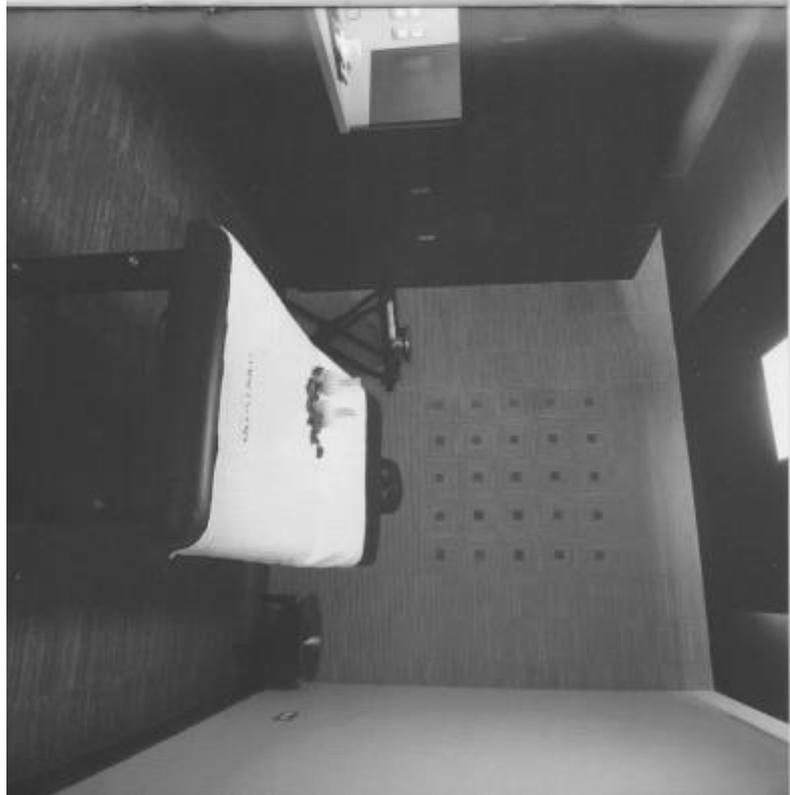
Camas relax

5 € socio	9 € no socio	Bono 5 sesiones	18 € socio / 33€ no socio
-----------	--------------	-----------------	---------------------------



	Mujeres	Hombres
Depilaciones		
Piernas enteras + ingles + axilas	27€	-
Medias piernas + ingles + axilas	24€	-
Piernas enteras + pecho o espalda	-	35€
Piernas enteras	18€	22€
Medias piernas	14€	-
Axilas o ingles	6€	7,5€
Ingles brasileñas	9€	-
Ingles completas	12€	-
Labio superior	5,5€	-
Diseño cejas	7€	-
Espalda	-	15€
Pecho	-	18€
Brazos	12€	15€
Glúteo	7€	8,5€
Otros servicios		
Manicura con tratamiento		18€
Esmaltado permanente		20€
Manicura esmaltado permanente		28€
Manicura SPA con parafina		30€
Pedicura + cuidado pie		25€
Pedicura esmaltado permanente		40€
Pedicura SPA con parafina		36€
Desesmaltado permanente		5€
Fotodepilación		consultar precios
Decoloración brazos, muslo y labio superior		13€/18€/7€

110 euros incremento de 25%.



BEAUTY SESSION

¿Quieres pasar una tarde entre amigas, divertida y diferente?:
Beauty Session

Aprende a maquillarte de la mano de profesionales
¡O los mejores trucos para cuidar tu piel!

Reúne a tus amigas, reserva tu sesión y ¡a poneros más guapas todavía!
Pregúntanos por la celebración de cumpleaños BeautySession.



Clínica Santander

DEPORTEVA Y ESTÉTICA

Programas personalizados para
eliminar celulitis, piel de naranja,
pérdida de volumen y grasa
localizada.

Estudio Diagnóstico DPT® sin
compromiso. Precios especiales
abonados Mariana Wellness
Center.

clientes@clincasantander.es

RESULTADOS
GARANTIZADOS



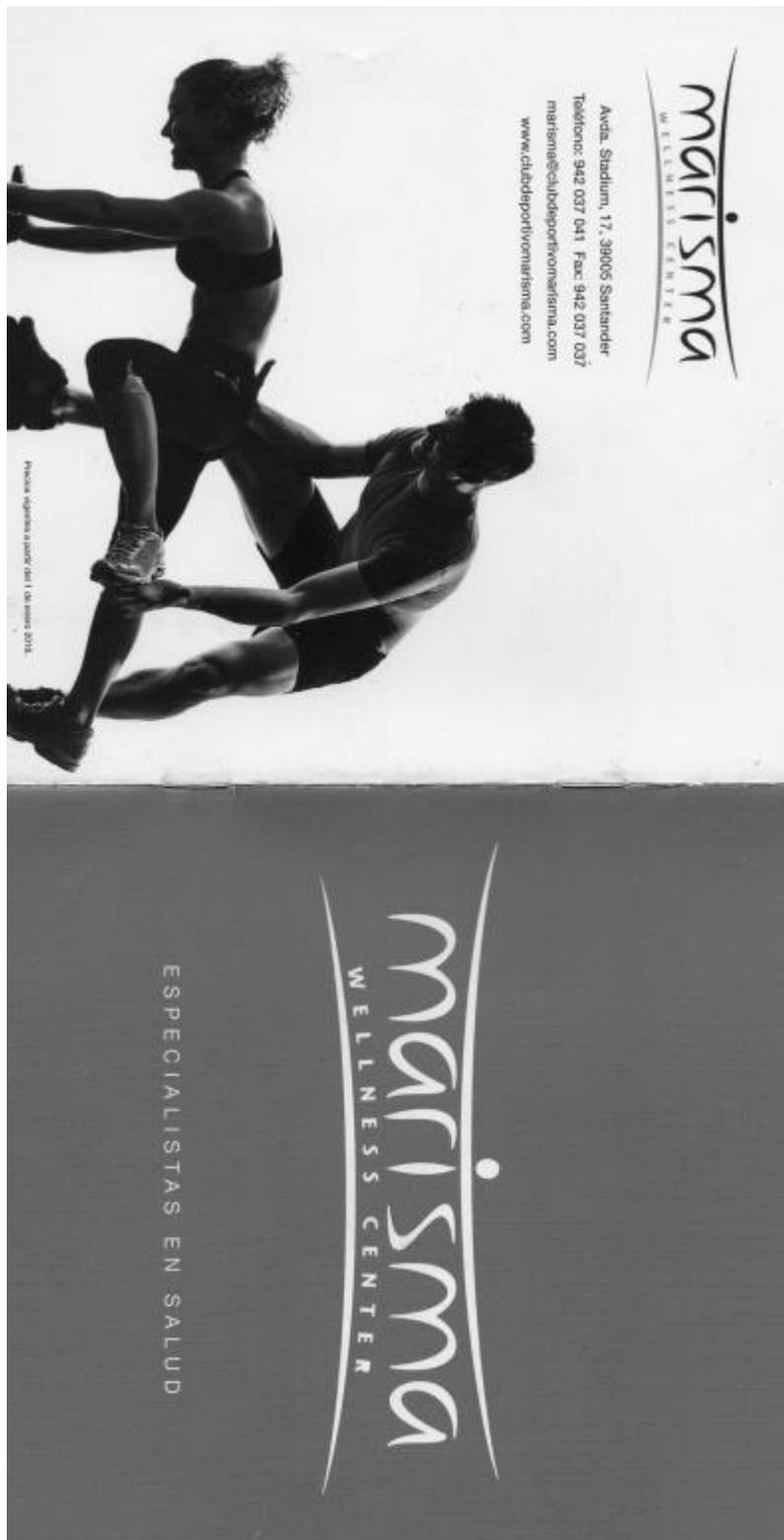


urbanSPA

Avda. Stadium, 17 , 39005 Santander
Teléfono: 942 037 041 Fax: 942 037 037
info@urbanspa.es
www.urbanspa.es

Tarifas vigente a partir de marzo 2016

6.8. Anexo VIII: Folleto Wellness center Marisma



GABINETE MEDICO

El ejercicio físico regular se asocia a muchos beneficios para la salud. Si quieres aumentar tu nivel de actividad física, te proponemos dar el primer paso cumplimentando el CMAF (Cuestionario de Aptitud para la Actividad Física).

Para que consigas tus objetivos y el ejercicio sea el adecuado para ti, consulta a nuestro especialista médico.

	ABONADO	NO ABONADO
Consulta médica	34 €	44 €
Reconocimiento médico	62 €	72 €

MAYORES DE 55 AÑOS



El Colegio Americano de Medicina Deportiva, máxima autoridad en esta materia, recomienda pasar un Reconocimiento Médico a los 55 años para reducir posibles riesgos derivados de la edad y orientar sobre la actividad física más conveniente. Servicio gratuito para abonados de Marisma. Reserva tu cita en recepción.

PROGRAMA DE SALUD

Lleva tu salud al siguiente nivel. El ejercicio físico bien hecho además de ser un pilar básico en el bienestar, es fundamental para prevenir numerosas enfermedades, y lo es también cuando éstas ya están presentes, constituyendo un arma terapéutica muy valiosa para mejorar los síntomas que producen patologías como:

- Enfermedades cardiovasculares:
- Cardiopatía isquémica, insuficiencia cardíaca
- Enfermedades respiratorias: asma y bronquitis
- Diabetes y dislipemias
- Enfermedades neurológicas: Parkinson, esclerosis múltiple
- Artrosis, osteoporosis
- Enfermedades oncológicas:
- Cáncer de mama, cáncer de colon
- Fibromialgia
- Depresión
- Obesidad
- HTA



Ulko Memra,
Médico Marisma Wellness Center

Inscripción 90€ (incluye 2 sesiones gratuitas posteriores)

Cuota Abonados No abonados
17€ mes Consultar

"La natación terapéutica es para mí el mejor antídoto que existe"

- Avelina



FISIOTERAPIA

Para tratar contracturas musculares, sobreesfuerzos deportivos, esguinces, dolores de espalda, alteraciones neurológicas, post intervenciones quirúrgicas y otras patologías y lesiones. A cargo de un equipo de fisioterapeutas con amplia experiencia que cuentan con el apoyo de nuestro médico.

FISIOTERAPIA	Abonados		No Abonados	
	Sesion	5 Sesiones BONO	Sesion	5 Sesiones BONO
Consulta fisioterapia	12 €		15 €	
Tratamiento localizado	20 €	85 €	24,8 €	106 €
Tratamiento integral	28 €	119,5 €	34,7 €	149 €

Consultar precios especiales en bonos reactivos al Programa de Salud e Inmigrantes de las equipas deportivas de Marisma.

TERAPIA ACUÁTICA

Programa de recondicionamiento motor. Método Halliwick-Neurología, para las siguientes patologías:

- Afecciones neurológicas como daño cerebral adquirido (ICTUS, ACV, TCE), parálisis cerebral infantil, lesión medular, trastornos de equilibrio, alteraciones neurológicas periféricas...
- Afecciones traumatólogicas
- Prevención de caídas

NUTRICIONISTA

¿Quieres ganar o perder peso? ¿Mejorar tu rendimiento deportivo? ¿Te gustaria sentirte más joven? ¿Te preocupa la alimentación de tu familia? ¿Quieres mejorar tu dieta?

NUTRICIONISTA	SOCIOS		NO SOCIOS	
	Asesoramiento inicial	Gratis	Gratis	Gratis
1ª Consulta	36 €	40 €		
Revisión	18 €	20 €		
Bonos 5 sesiones, Revisión	72 €	80 €		
Nutrición Deportiva	38 €	40 €		
Revisión Nutricional Deportiva	27 €	30 €		
Bono 5 sesiones, Pav. Nutricional Deportiva	112,50 €	125 €		
Educación nutricional	9 €	10 €		

PROGRAMA PÉRDIDA DE PESO *by Marisma*

Programa de ocho semanas que integra entrenamiento personal y nutricionista. ¡Te vas a mejorar, te sentirás mejor! Un método con resultados garantizados. Consultar precio.

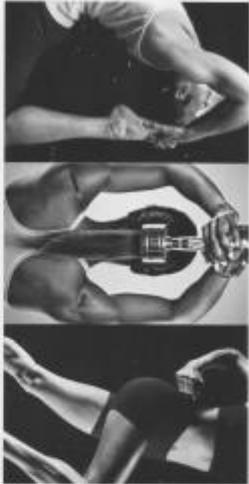
"Mi mujer y yo queremos aprender a comer y volver a tener una condición física aceptable. En noviembre nos apuntamos al programa de pérdida de peso de Marisma. Los entrenadores nos lo han hecho más llevadero. Y, además, nos lo hemos pasado genial. Las dietas no han sido tan difíciles de llevar y en dos meses y medio, logramos bajar el peso que queríamos."

En resumen: "Compenis el esfuerzo físico, la dieta y el dinero empleado"
- Fernando y Lupe.



ENTRENAMIENTO PERSONAL

Llevamos tu entrenamiento al siguiente nivel.



Saca el máximo jugo a tus entrenos y consigue tus retos.

Programas especiales de pérdida de peso, oposiciones, preparación maratones, rehabilitación, mejora del tono muscular, funcionalidad, etc.

	A abonados	No abonados
30 minutos	25 €	37,5€
1 hora	45 €	67,5€
Sesión DUO 30 minutos	37,5€	56,25€
Sesión DUO 1 hora	67,5€	100€

Y también...

PLANTIFICACIONES PERSONALIZADAS	
3 meses	75€/abonados
6 meses	125€/abonados
9 meses	180€/abonados

Clínica Santander

DEPORTIVA Y ESTÉTICA

El futuro deportivo y estético
ha llegado a Santander.
Tecnología exclusiva.

Más información:
clientes@clinicasantander.es

RESULTADOS
GARANTIZADOS

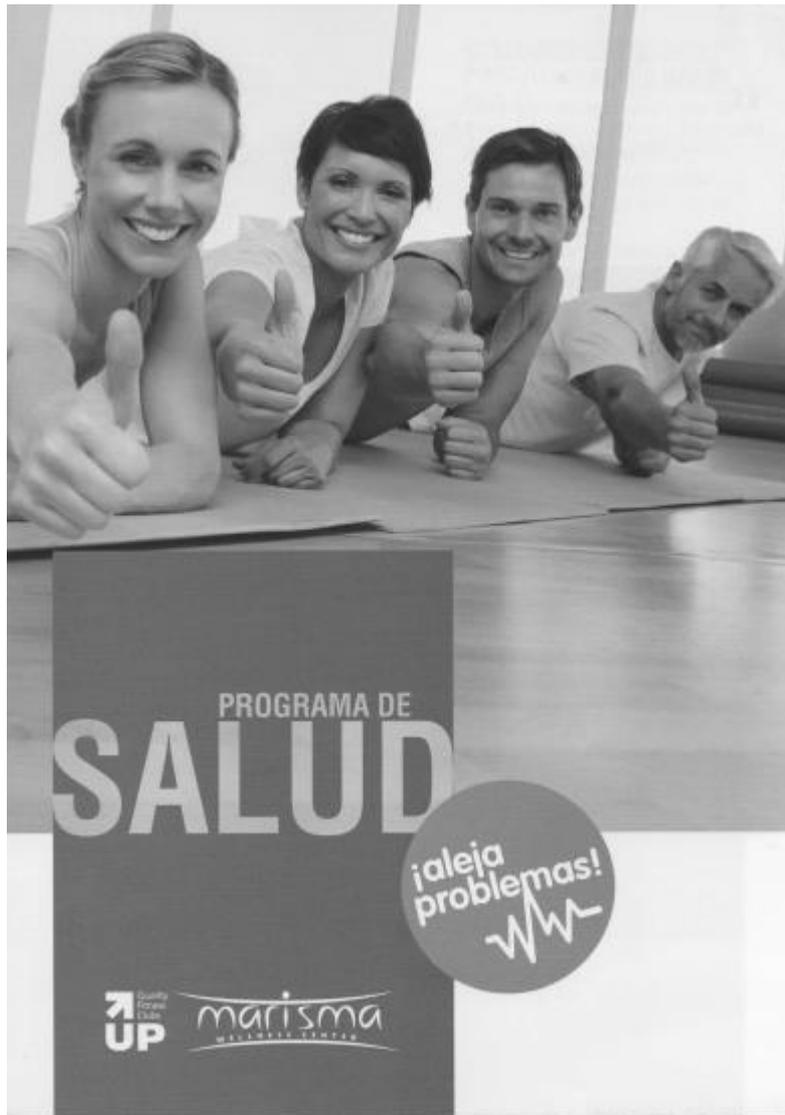


marisma
WELLNESS CENTER

Avda. Stadium, 17, 39005 Santander
Teléfono: 942 037 041 Fax: 942 037 037
marisma@clubdeportivomarisma.com
www.clubdeportivomarisma.com

Proceda a comprar a partir del 1 de mayo 2016.

6.9. Anexo IX: Folleto Salud. Spa Marisma



“El mejor antiinflamatorio que existe.”
Avelina Calero



“Tengo escoliosis y gracias a la natación terapéutica puedo hacer lo que más me apasiona, montar a caballo.”
Natalia Martínez



¡deja problemas!

“El programa de salud es como volver a vivir.”
Asun Cortador



“Me ayudaron a superar mi lesión y ser una persona más optimista. Gracias al programa de salud pude retomar mi vida con normalidad. Gracias al apoyo, cariño, comprensión y esfuerzo de todo el equipo de Marisma.”
Andrés Pereda



PROGRAMA DE SALUD



DESCUBRE LO QUE ESTE PROGRAMA PUEDE HACER POR TI

Desde mejorar tu condición física hasta mejorar patologías como:

- Enfermedades cardiovasculares: cardiopatía isquémica, insuficiencia cardíaca, etc.
- Enfermedades respiratorias: EPOC y asma.
- HTA.
- Diabetes y dislipemias.
- Obesidad.
- Enfermedades neurológicas: Parkinson, esclerosis múltiple.
- Enfermedades oncológicas: Cáncer de mama, cáncer de colon, Artrrosis, osteoporosis.
- Fibromialgia.
- Depresión.

“Lo mejor de todo: vida, ejercicio, risas, motivación, café.”
Maribel Santamaría



PRECIOS

- Inscripción: 90 €
- Incluye 2 entrenamientos personales.
- Cuota 17 € más abonados.
- No abonados, consultar precios.

En las personas que participan en el Programa de Salud observo una progresiva mejoría cardiovascular, desaparición o disminución de los dolores cotidianos que producen los trastornos del aparato locomotor, que repercute en una disminución en la toma de analgésicos / antiinflamatorios, además de una mejoría funcional del mismo.

La actividad física realizada de manera reglada, supervisada y en el contexto adecuado, como se realiza en el Programa de Salud, es beneficiosa para las personas de todas las edades, especialmente si tienen determinadas patologías o dolencias. Ya existe amplia evidencia científica de los beneficios en la salud asociados con la actividad física regular y estos estudios científicos son la base para la programación de las sesiones dirigidas en el Programa de Salud.

Todo esto, unido a la interacción social que permite el programa hace que la mejoría de la calidad de vida esté asegurada.

Urko Merino
Colegiado nº 393905671

*Médico
de Marisma
Wellness Center*



**¡aleja
problemas!**




Avenida del Stadium, 17 - 39005 Santander
Tel.942 037 041 / clubdeportivomarisma.com



Con la colaboración de la Universidad de Cantabria



6.10. Anexo X: Folleto de campaña publicitaria Castilla Termal



CASTILLA TERMAL
HOTELS

regala
bienestar
REGALA UN SUEÑO REGALA TIEMPO

hasta el 31 de enero

REBAJAS
EN BONOS REGALO

HASTA UN **-30%** DESCUENTO

CASTILLA TERMAL BALNEARIO DE OLMEDO *****
CASTILLA TERMAL BALNEARIO DE SOLARES *****
CASTILLA TERMAL BURGO DE OSMÁ *****
CASTILLA TERMAL MONASTERIO DE VALBUENA *****

www.castillatermal.com

piscina termal
Podrán disfrutar del aspecto lúdico del agua en sus piscinas activas de agua termal mineralomedicina, con diferentes jacuzzis, camas y asientos individuales de masaje con burbujas. Línea en serie de chorros relajantes, cortinas y cañones de agua.

★	🕒	💰	★	🕒	💰
HOTEL 4*	1 hora	23€	HOTEL 5*	3 horas	40€
Incluyen un baño de Steam					
		3 horas			33€

circuito de contrastes
Circuito guiado, donde se combinan espacios húmedos y secos con contrastes de frío y calor para lograr la estimulación sanguínea, termorregulación o eliminación de toxinas entre otros.

★	🕒	💰	★	🕒	💰
HOTEL 4*	30 min	33€	HOTEL 5*	2 horas	50€

agua
BONOS REGALO SIN ALQJAMIENTO

ritual del agua
Todas las propiedades de nuestras aguas termales en un ritual único: Chorro a presión, masaje Vichy a dos niveles con exfoliación, envoltura corporal con masaje podal, masaje cervico-troncal y espalda.

★	💰
HOTEL 5*	149€

piscina termal + circuito de contrastes
La mejor combinación, un circuito estimulante con múltiples beneficios y un baño relajante en nuestras piscinas de agua termal mineralomedicina.

★	💰	★	💰
HOTEL 4*	52€	HOTEL 5*	72€

EXPERIENCIAS TERMALES. Hoteles 4*: Castilla Termal Balneario de Olmedo / Castilla Termal Burgo de Osma / Castilla Termal Balneario de Solares / Hotel 5*: Castilla Termal Monasterio de Valbuena

alimenta tu bienestar

El plan perfecto para renovar energías y aportar bienestar. Almuerzo en nuestros prestigiosos restaurantes, dos platos a la carta, bebida, pan, postre y café. Y dos opciones termales a elegir: Circuito de Contrastes o Piscina Termal.

★		★	
HOTEL 4	59€	HOTEL 5	79€

agua

BONOS REGALO SIN ALOJAMIENTO

gastronomía

sabor de amor

Sabor de amor. El menú más romántico para dos en nuestros prestigiosos restaurantes. Consulte composición de los menús en: www.castillatermal.com

★		★	
HOTEL 4	65€	HOTEL 5	110€

románticos

BONOS REGALO SIN ALOJAMIENTO

belleza en pareja

Un plan muy relajante, para disfrutar con quien desees, para dos en calma compartida.

4º: Peeling corporal, baño de burbujas con esencias y masaje.

5º: Exfoliación corporal y facial, bañera de hidromasaje con esencia floral, sauna y masaje.

★		★	
HOTEL 4	199€	HOTEL 5	250€

EXPERIENCIAS TERMALES: Hoteles 4º: Castilla Termal Baños de Olmedo / Castilla Termal Borgo de Otero / Castilla Termal Baños de Solares / Hotel 5º: Castilla Termal Monasterio de Valbuena

masajes relajantes

Elija su masaje dependiendo de la zona o zonas a tratar. Espalda, piernas, podal, cervico-cranial o facial.

★		★	
HOTEL 4	1 hora	39€	
	Contraste	59€	
	Relax spa completo	65€	

relajantes

BONOS REGALO SIN ALOJAMIENTO

Ritual energizante con cacao

Peeling corporal de cacao y naranja, envoltura de chocolate caliente e hidratación corporal con mousse de cacao. Acción exfoliante nutritiva, antiojedante, antiestrés, activa el sistema nervioso y combate la fatiga.

★	
HOTEL 4	89€

desestresante con barro

Bañera de burbujas, envoltimiento de fango hidratante y masaje cervico-cranial y espalda.

★	
HOTEL 4	105€

renovación total

Peeling de sales marinas y pétalos de flores, bañera de hidromasaje con esencia tonificante de limón, masaje cervico-cranial y espalda con aromaterapia, y tratamiento facial.

★	
HOTEL 4	175€

EXPERIENCIAS TERMALES: Hoteles 4º: Castilla Termal Baños de Olmedo / Castilla Termal Borgo de Otero / Castilla Termal Baños de Solares / Hotel 5º: Castilla Termal Monasterio de Valbuena

relax a tu aire

Bienestar a la carta, podrá escoger entre Piscina Termal o Circuito de contrastes, más un masaje de una zona a elegir en hoteles 4* o masaje corporal con aromaterapia en hoteles 5*

★ HOTEL 4* 65€ ★ HOTEL 5* 99€

relajantes

BONOS REGALO SIN ALOJAMIENTO

masaje total Valbuena

Elija su tipo de masaje total: Quiromasaje, reflexología o drenaje.

★ HOTEL 5* 65€

RITUAL Ribera del Duero

Disfruta de las propiedades del vino y la uva sobre tu piel. Exfoliación corporal de sal y uva, sauna, envoltura de vino, masaje corporal.

★ HOTEL 5* 120€

RITUAL Valbuena by Clarins

El Ritual más completo de la mano de Clarins®. Exfoliación corporal, sauna, baño con esencia, envoltura corporal, masaje a base de miel fundente y piernas caeriles, y tratamiento facial personalizado.

★ HOTEL 5* 250€

RITUAL Ribera del Duero

Disfruta de las propiedades del vino y la uva sobre tu piel. Exfoliación corporal de sal y uva, sauna, envoltura de vino, masaje corporal.

★ HOTEL 5* 120€

EXPERIENCIAS TERMALES - Hoteles 4*: Castilla Termal Baños de Oropesa / Castilla Termal Borgo de Orosa / Castilla Termal Baños de Solares / Hotel 5*: Castilla Termal Monasterio de Valbuena

RITUAL personalizado

Ritual con masaje personalizado, para que disfrutes de un relax a medida. Cloro a presión, sauna, envoltura térmica y masaje terapéutico personalizado.

★ HOTEL 5* 130€

relajantes

BONOS REGALO SIN ALOJAMIENTO

dia de relax termal

Un día de desconexión total, combinando tratamientos y la mejor gastronomía. Incluye: Piscina Termal, Comida en nuestros prestigiosos restaurantes, Circuito de Contrastes y masaje céntrico-anal en los hoteles 4* y pooling corporal en el hotel 5*

1 día D+V HOTEL 4* 109€ HOTEL 5* 139€
2 días D+V HOTEL 4* 185€ HOTEL 5* 278€

futuras mamás

Peeling Corporal, perafango cérvico-lumbar, masaje relajante especial embarazadas.

★ HOTEL 5* 99€

Diseñado para aliviar el dolor de espalda, disminuir la fatiga, calmar el estrés físico y emocional y mejorar el sueño. Ti tratamiento by Clarins.

★ HOTEL 5* 100€

mamás

BONOS REGALO SIN ALOJAMIENTO

nuevas mamás

Combinación de tratamientos para que las nuevas mamás hagan un bienestar de bienestar: Peeling corporal, baño relajante, masaje especial realmente redunda.

★ HOTEL 4* 108€

futuras mamás

Peeling Corporal, perafango cérvico-lumbar, masaje relajante especial embarazadas.

★ HOTEL 5* 99€

Diseñado para aliviar el dolor de espalda, disminuir la fatiga, calmar el estrés físico y emocional y mejorar el sueño. Ti tratamiento by Clarins.

★ HOTEL 5* 100€

EXPERIENCIAS TERMALES - Hoteles 4*: Castilla Termal Baños de Oropesa / Castilla Termal Borgo de Orosa / Castilla Termal Baños de Solares / Hotel 5*: Castilla Termal Monasterio de Valbuena

BONOS
REGALO CON
ALOJAMIENTO

escapadas relax



escapadas enamorados

BONOS
REGALO CON
ALOJAMIENTO

escapada termal

Alojamiento 2 personas en habitación Doble superior en Hotel 5*, acceso a Piscina Termal, desayuno Buffet. Posibilidad de dejar la habitación más tarde sujeto a disponibilidad.

Icono	Hotel 4*	Hotel 5*
1 noche de domingo a jueves	129€	178€
1 noche fin de semana, puente o festivo	199€	250€
2 noches fin de semana, puente o festivo	297€	440€

especial parejas

Alojamiento 2 noches en habitación doble, un régimen de masaje por persona. Desayuno Buffet, Comida en nuestro restaurante con menú degustación. Acceso a la Piscina Termal. Tratamientos puntuales de belleza corporal.

Día 1: SPA: Peeling corporal de cítricos, Baño de Burbuja con aceites de arbol. Masaje combinado de espalda y piernas. El Baño de burbujas con aceites de romero. Peeling corporal de sales marinas y pétalos de flores. Masaje circulo craneal y de escápulas.

Día 2: SPA: Circuito de Contrastes, Masaje podiat, pedris y gúrtulos. El Circuito de Contrastes. Rotomolaje poria.

Icono	Hotel 4*	Hotel 5*
2 noches de domingo a jueves	659€	
2 noches fin de semana, puente o festivo	699€	

escapada termal plus

Alojamiento 2 personas en habitación Doble (Doble superior en Hotel 5*), acceso a Piscina Termal, desayuno Buffet, Comida o cena. Posibilidad de dejar la habitación más tarde sujeto a disponibilidad.

Icono	Hotel 4*	Hotel 5*
1 noche de domingo a jueves	185€	258€
1 noche fin de semana, puente o festivo	253€	333€
2 noches fin de semana, puente o festivo	399€	568€

escapada romántica

Alojamiento en habitación doble con cama 2x2. Doble superior en Hotel 5*. Botella de vino y frutas con chocolate. Desayuno registrado en nuestra habitación o buffet. Piscina Termal, Cena Romántica. Buenas noches con vela sobre la cima y vistas.

Icono	Hotel 4*	Hotel 5*
1 noche de domingo a jueves	219€	341€
1 noche fin de semana, puente o festivo	295€	416€

EXPERIENCIAS TERMALES: Hoteles 4*: Castilla Termal Baños de Ojeda / Hotel 5*: Castilla Termal Baños de Ojeda

BONOS
REGALO CON
ALOJAMIENTO

2ª juventud



enoturismo

BONOS
REGALO CON
ALOJAMIENTO

especial segunda juventud*

Especial 2ª Juventud: Alojamiento dos personas en habitación doble, doble superior en Hotel 5*. Régimen de Pension Completa. Acceso limitado durante toda la estancia a Piscina Termal de agua mineral medicinal y Piscina de verano. Consulte condiciones en nuestra web, sujeto a horarios de entrada y salida.

Icono	Hotel 4*	Hotel 5*
3 noches, 2 personas Baños de Ojeda y Baños de Ojeda	530€	
3 noches, 2 personas Baños de Ojeda	478€	
3 noches, 2 personas	832€	
3 noches, 2 personas Baños de Ojeda y Baños de Ojeda	790€	
3 noches, 2 personas Baños de Ojeda	710€	
3 noches, 2 personas	1232€	

* Oferta válida para mayores de 55 años en hoteles de 4* y hoteles de 5* con un máximo de 3.

entre aguas y viñedos

Evolutivo Ojeda 4*, Burgo de Osma 4* y Valbuena 5*: Alojamiento dos personas en habitación doble, Doble Superior en Hotel 5*. Atención a su llegada (Vino y pastas en hotel 4*) y (ibericos de Gujuelo y vino DO Ribera del Duero en hotel 5). Desayuno Buffet, Piscina Termal, Vista bodega. Una cena típica castellana regala con vinos de la Ribera del Duero en nuestros restaurantes.

Icono	Hotel 4*	Hotel 5*
2 noches de domingo a jueves	435€	629€
2 noches fin de semana, puente o festivo	469€	740€

EXPERIENCIAS TERMALES: Hoteles 4*: Castilla Termal Baños de Ojeda / Castilla Termal Baños de Ojeda / Castilla Termal Baños de Ojeda / Hotel 5*: Castilla Termal Baños de Ojeda



CASTILLA TERMAL
BALNEARIO DE OLMEDO
1911

Descubre un remanso de paz y tranquilidad bajo los muros del antiguo convento de Sancti Spiritus del s. XII, en la Villa de Olmedo (Valladolid).

Considerada una de las "Capitales del Mudéjar" con gran patrimonio histórico-artístico.

Olmedo
 Valladolid
 983 60 02 37

CASTILLA TERMAL
BURGO DE OSMA
1911

Descubre Castilla Termal Burgo de Osma, la primera balneario Real de 4 estrellas de Castilla y León. Un templo de bienestar ubicado en la antigua Universidad de Santa Catalina en el Burgo de Osma (Soria).

Villa declarada de Interés Turístico y Conjunto Histórico Artístico, cerca de parajes naturales y culturales, como el Cañón de Río Lobos.

El Burgo de Osma
 Soria
 975 34 14 79



CASTILLA TERMAL
BALNEARIO DE SOLARES
1911

Wellness y confort unidos en las instalaciones de Castilla Termal Bañero de Solares, un complejo de 4 estrellas, ubicado en la primera estación termal de Cantabria en el municipio de Solares (Cantabria).

Cercano a Santander y a los mejores playas del Cantábrico, un destino ideal para disfrutar del descanso en familia.

Solares- Medio Cudeyo
 Cantabria
 942 52 13 13

CASTILLA TERMAL
MONASTERIO DE VALBUENA
1911

Un oasis de paz y tranquilidad entre aguas y viñedos en pleno corazón de la Ribera del Duero, Castilla Termal Monasterio de Valbuena.

Ubicado en el monasterio cántabro mejor conservado de Europa en la localidad de San Bernardo (Valladolid).

San Bernardo
 Valladolid
 983 683 040



ESPECIAL BALNEARIO DE SOLARES:

En todos los bonos con alojamiento emitidos antes del 1 de diciembre de 2016 y distribuidos en este hotel, REGALO de un 20% de su valor en servicios de balneario, restaurante o spa/SPA en el alojamiento, durante la estancia.

regala
bienestar
REGALA UN SUÑO REGALA TIEMPO

Puede completar su Bono Regalo añadiendo más servicios (comidas, cenas, tratamientos, walks o bañeros, atenciónes especiales en habitación, habitación superior, etc.) en nuestra web o solicitando en el 983 600 816.

condiciones

- Imprescindible reserva previa, para disfrutar de los servicios que incluye, en el 983 600 816, indicando el nº de bono y el nombre del titular. Bono regalo sujeto a la disponibilidad de cada establecimiento, pudiéndose reservar el derecho de no aceptar bonos de alojamiento de una noche, en las fechas en que el establecimiento exija un número mayor de noches como estancia mínima.
- Válido para los servicios concretos que se indican en el Bono, en el hotel especificado para su disfrute. Lee Bono regalo en los que no se especifica el nombre de ningún hotel (en solo serán válidos para disfrutar en alguno de los siguientes establecimientos: Castilla Termal Bañeros de Olmedo, en Castilla Termal Burgo de Osma, o Castilla Termal Bañeros de Solares).
- Si dispone de un Bono Regalo para Castilla Termal Bañeros de Olmedo, Castilla Termal Burgo de Osma o Castilla Termal Bañeros de Solares y desea disfrutarlo en Castilla Termal Monasterio de Valbuena, consulte disponibilidad y suplemento del mismo en el 983 600 816.
- Consulte condiciones de cada bono regalo en www.castillatermal.com/bonos o en el 983 600 816.
- Los desplazamientos ocasionados por el disfrute de servicios fuera del hotel no están incluidos.
- Su uso no es fraccionable. Los Bonos son un documento al portador y Castilla Termal no se responsabiliza de su pérdida o sustracción.
- Los Bonos no son en ningún caso canjeables por dinero.
- En los bonos de alojamiento se incluye la entrega de albornoz, gorro y zapatillas durante su estancia.
- El uso de gorro de baño es obligatorio en la Piscina Termal, puede adquirirlo en el hotel.
- Caducidad: 12 meses desde su fecha de emisión.
- Consulte suplementos de niño y tercera persona para los bonos con alojamiento.
- Posibilidad de añadir a su bono regalo cualquier servicio adicional de restaurante, alojamiento o balneario, consulte suplementos.
- Los BONOS válidos en 4* pueden disfrutarse en Castilla Termal Bañeros de Olmedo, Castilla Termal Burgo de Osma o Castilla Termal Bañeros de Solares, salvo que se indique lo contrario.
- Los BONOS válidos en 5* pueden disfrutarse en Castilla Termal Monasterio de Valbuena. El propietario de un BONO de 4* podrá solicitar, en el momento que haga su reserva en el 983600816, disfrutarlo en el 5*, abonando el suplemento correspondiente.

EXPERIENCIAS TERMALES con y sin Alojamiento en BALNEARIOS 4* y 5*


CASTILLA TERMAL
HOTELS



más información:
www.castillatermal.com
983 600 816


1 elija

tu regalo en
www.castillatermal.com/bonos


2 regale

reserva el día para disfrutarlo
en el **983 600 816**


3 disfrute

entregando el **bono**
en el hotel

CASTILLA TERMAL
BALNEARIO DE OLMEDO
★★★★

CASTILLA TERMAL
BALNEARIO DE SOLARES
★★★★

CASTILLA TERMAL
BURGO DE OSMA
★★★★

CASTILLA TERMAL
MONASTERIO DE VALBUENA
★★★★

6.11. Anexo XI: Carta bienvenida. Balneario de Puente Viesgo



Estimado Cliente,

Le damos la bienvenida a nuestro Hotel y Balneario. Nos ponemos a su entera disposición para que su estancia entre nosotros le resulte agradable.

Esperamos disfrute tanto de las instalaciones como de las posibilidades que ofrece este rincón interior de Cantabria en el que se encuentra.

Nos gustaría conocer su opinión sobre su estancia, por lo que le agradeceríamos nos rellenase el cuestionario que tiene en la habitación y lo depositase en el buzón de recepción.

Esperando volver a verle pronto le saluda atentamente,



Eva Magaldi
- Directora -

C/ Manuel Pérez Mazo, s/n. 39670 Puente Viesgo, CANTABRIA - Tel.: 942 598 061 - Fax: 942 598 261
www.balneariodepuenteviesgo.com - info@balneariodepuenteviesgo.com



Balneario y Gran Hotel de Puente Viesgo, S.L. - Inscrita en el R. M. de Comercio. Tomo 778, folio 29, Sección 8ª. Hoja 5.10708. Inscripción 1ª. Libro 0. C.I.F. B-29841792 - Sociedad Unipersonal

6.12. Anexo XII: Horario de tratamientos. Balneario de Puente Viego



D.

A continuación, tenemos el gusto de indicarles el horario de los tratamientos de Balneario reservados:

Lunes, 26
18.00 h. (1) Baño de Cristales + Chorro General + Vaporarium + Masaje Local de Espalda
18.00 h. (1) Baño de Romero + Chorro General + Vaporarium + Masaje Local de Espalda

Martes, 27
10.30 h. (1) Termarium + Masaje Local Craneo-Facial
10.30 h. (1) Vaporarium + Baño de Esencias + Chorro General + Parafangos C/L + Masaje Local de Espalda

Miércoles, 28
11.00 h. (1) Hidromasaje + Reflexoterapia
11.00 h. (1) Hidromasaje + Barros Marinos + Masaje Local de Espalda

Rogamos contesten el cuestionario médico adjunto y lo entreguen en la Recepción del Balneario o del Templo del Agua, antes de la realización del primer servicio.

Esperando disfruten de una agradable estancia entre nosotros, se despide atentamente,

*Beatriz Díaz
Relaciones Públicas*

C/ Manuel Pérez Mazo, s/n. 39670 Puente Viego, CANTABRIA - Tel.: 942 598 061 - Fax: 942 598 261
www.balneariodepuenteviego.com - info@balneariodepuenteviego.com



Balneario y Gran Hotel de Puente Viego, S.L. - inscrita en el R.M. de Santander, tomo 178, folio 29, Sección 8.ª, Hoja 1-12708, inscripción 1.ª, I.I.S.I. C.I.F. B-37541792 - Sociedad Unipersonal.

6.14. Anexo XIV: Factura. Balneario de Puente Viego



**GRAN HOTEL
BALNEARIO
PUENTE VIEGO**
Cantabria

Factura PVE1604773
Fecha 20/05/16

████████████████████
██████████
██████████5
████████████████████
██████████
ESPAÑA

Balneario de Puente Viego, S.L.
B39541792
Manuel Pérez Mazo, s/n.
39670 Puente Viego
39

FACTURA HABITACION
COPIA

Estancias

Hab.	Nombre cliente	Rvs.	T. Hab.	Entrada	Salida	Rég.	Personas				CU	Dias	Importe	Subtotal
							AD	JR	NI	CU				
322	██████████	3052-1	DBL	19/05/16	20/05/16	MP	2	0	0	0	0	1	97,00	194,00

Extras, servicios y diferencias

Hab.	Reserva	Fecha cargo	Concepto	Cantidad	Importe	Subtotal
322	3052-1	20/05/16	Dto. Hotel	1	-38,80	-38,80
322	3052-1	20/05/16	Piscina Flotacion 2 pax	1	0,00	0,00
322	3052-1	20/05/16	Piscina Flotacion 2 pax	1	0,00	0,00

Suma total	155,20
Base imponible	141,09
Impuesto	10,00
Importe impuesto	14,11
Total	155,20 EUR
TOTAL	155,20

Página 1

C/ Manuel Pérez Mazo, s/n. 39670 Puente Viego, CANTABRIA - Tel.: 942 596 061 - Fax: 942 598 261
www.balneariodepuenteviego.com - info@balneariodepuenteviego.com

Balneario y Gran Hotel de Puente Viego, S.L. - inscrita en el R.M. de Cantabria, Tomo 778, Folio 29, Sección 8ª, Hoja 5-1329, Inscritas: 1ª, Matr. B. C.I.E. B.39541792 / Sociedad Unipersonal

6.15. Anexo XV: Normas de uso. Castilla Termal


CASTILLA TERMAL
HOTELES

**NORMAS PARA DISFRUTAR DE
LA PISCINA TERMAL**

- Es obligatorio ducharse antes de entrar en la piscina.
- Por seguridad, el acceso al agua debe hacerse por las escaleras o rampa, estando prohibido lanzarse al agua.
- Acceso exclusivo con ropa y calzado de baño.
- Uso de gorro de baño obligatorio.
- Los niños menores de 12 años, deben estar acompañados por un adulto responsable de los mismos (máximo dos niños por adulto).
- Es obligatorio para bebés la utilización de pañales especiales para agua.
- Por la mineralización del agua, la estancia máxima recomendada por día es de 3 horas para adultos y 2 para los niños.
- Para preservar el relax, se prohíbe hacer ruido, correr, saltar, utilizar la piscina como zona de juego y el uso de teléfono móvil y dispositivos electrónicos en todo el área de balneario.
- Fuera del horario infantil (de 10.00h a 12.00h y de 16.00h a 18.00h), los niños no pueden permanecer dentro del recinto de balneario.
- No se puede acceder al recinto de balneario con comida ni bebida.
- Para el cambio de pañales dispone de cambiadores en los baños.
- No se permiten carritos o hamacas de bebé dentro de la piscina termal.
- Se permite el uso de manguitos, chalecos o churros de natación quedando prohibidos otros elementos de flotación o juego que puedan molestar al resto de usuarios.
- Prohibido el uso de cámaras fotográficas o de video en todo el área de balneario, según la Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, de Protección de Datos de Carácter Personal. La Dirección se reserva el derecho de limitar el aforo por zona, en función de la posible saturación de los diferentes espacios.



<p>Limpeza / Cleanliness <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/></p> <p>Limpeza de Habitación y baño / Cleanliness of room and bathroom <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/></p> <p>Limpeza de zonas comunes / Cleanliness of public areas <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/></p> <p>Limpeza de restaurante y cafetería / Cleanliness of restaurant and coffee bar <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/></p> <p>Limpeza de balneario / Cleanliness of spa <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/></p> <p>Limpeza del Claustro Termal / Cleanliness of Thermal Cloister <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/></p> <p>Comentarios / Comments: _____</p>	<p>Recepción / Reception <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/></p> <p>Amabilidad del personal / Politeness of Staff <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/></p> <p>Eficiencia del servicio / Efficiency of service <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/></p> <p>Información facilitada / Information provided <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/></p> <p>Comentarios / Comments: _____</p>
<p>Reservas / Reservations <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/></p> <p>¿Cómo realizó su reserva? / How did you make your reservation?</p> <p><input type="checkbox"/> Agencia de viajes / Travel Agency</p> <p><input type="checkbox"/> Empresa / Company</p> <p><input type="checkbox"/> Nuestra web / Our website</p> <p><input type="checkbox"/> Otros / Other:</p> <p>Atención recibida / Telephone attendance <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/></p> <p>Tiempo de espera / Waiting time <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/></p> <p>Comentarios / Comments: _____</p>	<p>Restauración / Catering services <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/></p> <p>Calidad del desayuno / Quality of breakfast <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/></p> <p>Calidad de los menús / Quality of set menu <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/></p> <p>Calidad de la carta / Quality of offer à la carte <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/></p> <p>Servicio de cafetería / Coffee bar service <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/></p> <p>Servicio de habitaciones / Room service <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/></p> <p>Amabilidad del personal / Politeness of Staff <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/></p> <p>Comentarios / Comments: _____</p>
<p>Habitaciones / Rooms <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/></p> <p>Confort / Comfort <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/></p> <p>Estado de conservación / State of repair <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/></p> <p>Minibar / Minibar <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/></p> <p>Comentarios / Comments: _____</p>	<p>Balneario / Wellness Spa <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/></p> <p>Piscina termal / Thermal Pool <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/></p> <p>Circuito Zona de Contrastes / Areas circuit of Contrasts <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/></p> <p>Calidad de los tratamientos / Quality of set menu <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/></p> <p>Calidad de las instalaciones / Quality of installations <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/></p> <p>Variación de los tratamientos / Variety of treatments <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/></p> <p>Amabilidad del personal / Politeness of Staff <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/></p> <p>Estado de conservación / State of repair <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/></p> <p>Comentarios / Comments: _____</p>
<p>Zonas comunes / Public Areas <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/></p> <p>Valoración global / Overall impression <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/></p> <p>Confort / Comfort <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/></p> <p>Estado de conservación / State of repair <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/></p> <p>Comentarios / Comments: _____</p>	<p>Valoración general de su estancia / Overall valuation of your stay <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/></p> <p>Comentarios / Comments: _____</p> <p>¿Qué es lo que más le ha gustado del hotel? / What did you like most about the hotel? _____</p> <p>¿Y lo que menos? / And least? _____</p> <p>Indíquenos sus sugerencias de mejora / Share your suggestions with us _____</p>

6.17. Anexo XVII: Cuestionario de opinión. Spa Marisma

A rellenar por el centro: ALQUERREQUE O MOLINO

Contactos telefónicos

DIA	HORA	OBSERVACIONES

Respuesta, compromiso adquirido



Estamos encantados de conocer vuestras Opiniones y Sugerencias



Nombre: _____

Apellido: _____

Socio: SI NO

Atendido por: _____

Fecha: _____ Hora: _____

Por favor, indique el medio de respuesta que prefiere:

Correo electrónico: _____

Teléfono: _____

Dirección: _____

OPINION o SUGERENCIA:

TU PROPUESTA DE MEJORA:

MUCHAS GRACIAS

6.18. Anexo XVIII: Cuestionario médico. Balneario de Puente Viesgo

	CUESTIONARIO MÉDICO	F1-PB02; Ed.:7
---	---------------------	----------------

NOMBRE Y APELLIDOS: _____ **Nº Habitación:** _____
FECHA de NACIMIENTO: _____
DNI: _____

Para poder acceder a los tratamientos de balneario con la máxima seguridad posible de que las técnicas que va a realizar no le perjudiquen, le rogamos rellene este cuestionario con sinceridad, sabiendo que la información por Ud. suministrada será objeto de secreto profesional.

Una vez revisado por el médico del balneario, se le indicara si hay que modificar los tratamientos termales y en su caso, prescribir los adecuados.

En el caso de padecer alguna de las siguientes patologías, marque con una "X" la casilla correspondiente:

- Problemas con el Corazón (Angina de Pecho, Infarto de Miocardio, Sincope, Marcapasos, Desfibrilador...)
- Problemas Respiratorios (Asma, EPOC, Bronquitis,...).
- Problemas Neurológicos (Epilepsia, Parkinson, Paraplejia, ICTUS, ...).
- Estrés / Ansiedad
- Problemas de Espalda (contracturas, artrosis, artritis, vértigos, hernia discal y/o cirugía previa...)
- Prótesis (cadera, rodillas, osteosíntesis,...)
- Infección y/o Fiebre en la actualidad.
- Varices, flebitis, arañas vasculares, piernas cansadas.
- Herida abierta Problemas en la piel (dermatitis, alergia al cloro,...).
- Radioterapia o Quimioterapia en los últimos 12 meses
- Operado en los últimos 12 meses. Especifique intervención: _____
- Embarazo

* OTRAS ENFERMEDADES _____

* MEDICACIÓN que está tomando en la actualidad: _____

***AVISO LEGAL:** Todos los datos personales facilitados por Ud. en el cuestionario de salud que ha cumplimentado, necesarios para el tratamiento a seguir en el Balneario, van a ser incorporados con tal fin a un fichero, donde serán gestionados con las medidas técnicas y organizativas establecidas legalmente para garantizar su seguridad y confidencialidad. Los referidos datos serán conservados durante los plazos de prescripción de las responsabilidades de todo orden que pudieran derivarse del tratamiento al que Ud. se va a someter. Es responsable del fichero la empresa GRAN HOTEL Y BALNEARIO DE PUENTE VIESGO, S.L., con domicilio en C/Manuel Pérez Mazo s/n, 39670 Puente Viesgo, Cantabria, a donde podrá Ud. dirigirse para ejercitar los derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición. Se le informa de que su respuesta a las preguntas formuladas en el presente cuestionario es voluntaria, pero se le advierte de que su negativa a suministrar los datos de salud requeridos puede motivar que el tratamiento que Ud. solicite no sea el adecuado a su persona y estado de salud. El abajo firmante, consiente expresamente el tratamiento de sus datos de salud.*

Fecha: _____ Fdo.: _____
(Firma del cliente, titular de los datos)

6.19. Anexo XIX: Cuestionario médico. Thalasso Real

Thalasso Real
Santander



EUROSTARS
HOTEL REAL

DECLARACIÓN DE CONSENTIMIENTO INFORMADO

Con el fin de evitar posibles contraindicaciones en la realización de los servicios y tratamientos, le recomendamos comunique en nuestra recepción si usted padece alguna de las siguientes afecciones:

- Enfermedad infecciosa aguda o estado febril (gripe, bronquitis,..)
- Problemas de corazón (Infarto, angina, insuficiencia cardiaca,...)
- Insuficiencia renal o hepática
- Hepatitis B o C
- Alergias conocidas
- Tratamiento médico importante
- Problemas vasculares (Flebitis, varices importantes, trombosis, ...)
- Proceso tumoral activo
- Tuberculosis activa
- Afecciones de tiroides
- VIH positivo
- Embarazo o presunto estado
- Hipertensión, hipotensión
- Intervención quirúrgica reciente (Menos de 1 año)
- Otras, consúltenos

D. / Dña.....de.....años de edad y con
DNI nº.....manifiesta que ha sido informado/a sobre las características y recomendaciones profesionales referentes a la realización del circuito termal y los tratamientos.

Ha sido informado/a de los posibles efectos que puede suponer la realización de dicha técnica y por tanto toma responsabilidad sobre ello.

El centro no se hará responsable de los posibles efectos no deseados como consecuencia de la omisión de la existencia de alguna patología.

Ha sido también informado/a de que los datos personales serán protegidos e incluidos en un fichero que deberá estar sometido a y con las garantías de la ley 15/1999 de 13 de diciembre.

Tomando ello en consideración, OTORGO mi CONSENTIMIENTO.

En Santander a.....de.....de 201.....

Fdo. D. / Dña.

6.20. Anexo XX: Cuestionario Estilos de Aprendizaje

Cuestionario HONEY-ALONSO de ESTILOS DE APRENDIZAJE

Instrucciones para responder al cuestionario:

- o Este cuestionario ha sido diseñado para identificar tu estilo preferido de aprender. **No** es un test de **inteligencia**, ni de **personalidad**.
- o No hay límite de tiempo para contestar el cuestionario.
- o No hay respuestas correctas o erróneas. Será útil en la medida que seas sincero/a en tus respuestas.
- o Si estás más de acuerdo que en desacuerdo con la sentencia pon un signo más (+),
Si, por el contrario, estás más en desacuerdo que de acuerdo, pon un signo menos (-).
- o Por favor contesta a todas las sentencias.

- () 1. Tengo fama de decir lo que pienso claramente y sin rodeos.
- () 2. Estoy seguro/a de lo que es bueno y lo que es malo, lo que está bien y lo que está mal.
- () 3. Muchas veces actúo sin mirar las consecuencias.
- () 4. Normalmente trato de resolver los problemas metódicamente y paso a paso.
- () 5. Creo que los formalismos coartan y limitan la actuación libre de las personas.
- () 6. Me interesa saber cuáles son los sistemas de valores de los demás y con qué criterios actúan.
- () 7. Pienso que el actuar intuitivamente puede ser siempre tan válido como actuar reflexivamente.
- () 8. Creo que lo más importante es que las cosas funcionen.
- () 9. Procuo estar al tanto de lo que ocurre aquí y ahora.
- () 10. Disfruto cuando tengo tiempo para preparar mi trabajo y realizarlo a conciencia.
- () 11. Estoy a gusto siguiendo un orden en las comidas, en el estudio, haciendo ejercicio regularmente.
- () 12. Cuando escucho una nueva idea enseguida comienzo a pensar cómo ponerla en práctica.
- () 13. Prefiero las ideas originales y novedosas aunque no sean prácticas.
- () 14. Admito y me ajusto a las normas sólo si me sirven para lograr mis objetivos.
- () 15. Normalmente encajo bien con personas reflexivas, y me cuesta sintonizar con personas demasiado espontáneas, imprevisibles.
- () 16. Escucho con más frecuencia que hablo.
- () 17. Prefiero las cosas estructuradas a las desordenadas.
- () 18. Cuando poseo cualquier información, trato de interpretarla bien antes de manifestar alguna conclusión.
- () 19. Antes de hacer algo estudio con cuidado sus ventajas e inconvenientes.
- () 20. Me entusiasmo con el reto de hacer algo nuevo y diferente.

- () 21. Casi siempre procuro ser coherente con mis criterios y sistemas de valores. Tengo principios y los sigo.
- () 22. Cuando hay una discusión no me gusta ir con rodeos.
- () 23. Me disgusta implicarme afectivamente en el ambiente de la escuela. Prefiero mantener relaciones distantes.
- () 24. Me gustan más las personas realistas y concretas que las teóricas.
- () 25. Me cuesta ser creativo/a, romper estructuras.
- () 26. Me siento a gusto con personas espontáneas y divertidas.
- () 27. La mayoría de las veces expreso abiertamente cómo me siento.
- () 28. Me gusta analizar y dar vueltas a las cosas.
- () 29. Me molesta que la gente no se tome en serio las cosas.
- () 30. Me atrae experimentar y practicar las últimas técnicas y novedades.
- () 31. Soy cauteloso/a a la hora de sacar conclusiones.
- () 32. Prefiero contar con el mayor número de fuentes de información. Cuantos más datos reúna para reflexionar, mejor.
- () 33. Tiendo a ser perfeccionista.
- () 34. Prefiero oír las opiniones de los demás antes de exponer la mía.
- () 35. Me gusta afrontar la vida espontáneamente y no tener que planificar todo previamente.
- () 36. En las discusiones me gusta observar cómo actúan los demás participantes.
- () 37. Me siento incómodo/a con las personas calladas y demasiado analíticas.
- () 38. Juzgo con frecuencia las ideas de los demás por su valor práctico.
- () 39. Me agobio si me obligan a acelerar mucho el trabajo para cumplir un plazo.
- () 40. En las reuniones apoyo las ideas prácticas y realistas.
- () 41. Es mejor gozar del momento presente que deleitarse pensando en el pasado o en el futuro.
- () 42. Me molestan las personas que siempre desean apresurar las cosas.
- () 43. Aporto ideas nuevas y espontáneas en los grupos de discusión.
- () 44. Pienso que son más consistentes las decisiones fundamentadas en un minucioso análisis que las basadas en la intuición.
- () 45. Detecto frecuentemente la inconsistencia y puntos débiles en las argumentaciones de los demás.
- () 46. Creo que es preciso saltarse las normas muchas más veces que cumplirlas.
- () 47. A menudo caigo en la cuenta de otras formas mejores y más prácticas de hacer las cosas.
- () 48. En conjunto hablo más que escucho.
- () 49. Prefiero distanciarme de los hechos y observarlos desde otras perspectivas.
- () 50. Estoy convencido/a que debe imponerse la lógica y el razonamiento.
- () 51. Me gusta buscar nuevas experiencias.
- () 52. Me gusta experimentar y aplicar las cosas.
- () 53. Pienso que debemos llegar pronto al grano, al meollo de los temas.
- () 54. Siempre trato de conseguir conclusiones e ideas claras.

- () 55. Prefiero discutir cuestiones concretas y no perder el tiempo con pláticas superficiales.
- () 56. Me impaciento cuando me dan explicaciones irrelevantes e incoherentes.
- () 57. Compruebo antes si las cosas funcionan realmente.
- () 58. Hago varios borradores antes de la redacción definitiva de un trabajo.
- () 59. Soy consciente de que en las discusiones ayudo a mantener a los demás centrados en el tema, evitando divagaciones.
- () 60. Observo que, con frecuencia, soy uno/a de los/as más objetivos/as y desapasionados/as en las discusiones.
- () 61. Cuando algo va mal, le quito importancia y trato de hacerlo mejor.
- () 62. Rechazo ideas originales y espontáneas si no las veo prácticas.
- () 63. Me gusta sopesar diversas alternativas antes de tomar una decisión.
- () 64. Con frecuencia miro hacia delante para prever el futuro.
- () 65. En los debates y discusiones prefiero desempeñar un papel secundario antes que ser el/la líder o el/la que más participa.
- () 66. Me molestan las personas que no actúan con lógica.
- () 67. Me resulta incómodo tener que planificar y prever las cosas.
- () 68. Creo que el fin justifica los medios en muchos casos.
- () 69. Suelo reflexionar sobre los asuntos y problemas.
- () 70. El trabajar a conciencia me llena de satisfacción y orgullo.
- () 71. Ante los acontecimientos trato de descubrir los principios y teorías en que se basan.
- () 72. Con tal de conseguir el objetivo que pretendo soy capaz de herir sentimientos ajenos.
- () 73. No me importa hacer todo lo necesario para que sea efectivo mi trabajo.
- () 74. Con frecuencia soy una de las personas que más anima las fiestas.
- () 75. Me aburro enseguida con el trabajo metódico y minucioso.
- () 76. La gente con frecuencia cree que soy poco sensible a sus sentimientos.
- () 77. Suelo dejarme llevar por mis intuiciones.
- () 78. Si trabajo en grupo procuro que se siga un método y un orden.
- () 79. Con frecuencia me interesa averiguar lo que piensa la gente.
- () 80. Esquivo los temas subjetivos, ambiguos y poco claros.

PERFIL DE APRENDIZAJE

1. Rodea con un círculo cada uno de los números que has señalado con un signo más (+).
2. Suma el número de círculos que hay en cada columna.
3. Coloca estos totales en la gráfica. Une los cuatro para formar una figura. Así comprobarás cuál es tu estilo o estilos de aprendizaje preferentes.

ACTIVO	REFLEXIVO	TEORICO	PRAGMATICO
3	10	2	1
5	16	4	8
7	18	6	12
9	19	11	14
13	28	15	22
20	31	17	24
26	32	21	30
27	34	23	38
35	36	25	40
37	39	29	47
41	42	33	52
43	44	45	53
46	49	50	56
48	55	54	57
51	58	60	59
61	63	64	62
67	65	66	68
74	69	71	72
75	70	78	73
77	79	80	76

6.21. Anexo XXI: Ficha alumno Unidad 1

BIENVENIDOS AL BIENESTAR

ACTIVIDAD 1

El uso terapéutico del agua.

- Aguas medicinales
- Tratamientos terapéuticos
- Técnicas termales
- Técnicas complementarias

Aguas y tratamientos



Las Aguas Minero-Medicinales poseen unas características físico-químicas especiales, que están reconocidas de forma oficial con el título de Aguas de *Utilidad Pública* por su valor terapéutico contrastado por expertos. Los equipos médicos de los Balnearios están formados por especialistas que conocen las propiedades curativas de las Aguas que afloran a "pie de manantial", siendo quienes prescriben los procedimientos adecuados para su uso terapéutico a través de técnicas específicas para el tratamiento.

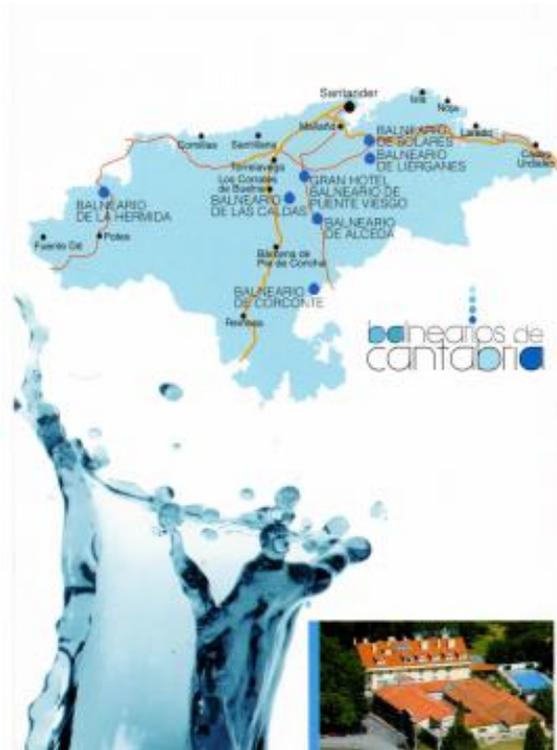
ACTIVIDAD 2

¿Qué te sugieren estas fotos? ¿Las relaciones con algún lugar de tu país o de un país que conozcas?



ACTIVIDAD 3

Lee con atención los siguientes textos. Después, decide si las frases son verdaderas (V), falsas (F) o si la información no aparece en el texto (NA). Intenta comprender el vocabulario nuevo por el contexto de la frase.



The image shows a map of Cantabria, Spain, with several thermal spas marked: BALNEARIO DE LA HERVIDA, BALNEARIO DE LAS CALDAS, BALNEARIO DE CORDONTE, BALNEARIO DE ALCEGA, BALNEARIO DE BIELLAGES, BALNEARIO DE LIERGANES, and GRAN HOTEL BALNEARIO DE FUENTE VIEGO. Other locations like Santander, Uña, Noya, Comillas, Escalante, Malaga, and Campo Urdiales are also labeled. A splash of water is depicted at the bottom left, and a small inset photo shows a building with a red roof. The logo 'bañerarios de cantabria' is visible on the map and the right side of the image.

bañerarios de cantabria

La tradición termal de Cantabria viene de siglos atrás y se basa en la riqueza de sus aguas mineromedicinales y su óptima utilización en los balnearios que se ubican en la región. Actualmente, Cantabria y sus establecimientos termales son un referente, tanto por el número de personas que los visitan, como por los beneficios que se obtienen en ellos. Los balnearios de Cantabria ofrecen una carta de tratamientos, terapias y técnicas que abarcan todas las demandas en salud, bienestar y belleza. Además, la mayor parte de ellos están integrados en entornos paisajísticos únicos y cuentan con todo tipo de servicios hoteleros.

La talasoterapia es una técnica global que aporta una **disminución del dolor** y una notable **mejora en numerosas patologías**. Desde un punto de vista curativo o preventivo, está especialmente indicada para todas aquellas afecciones crónicas o simplemente dolorosas de naturaleza músculo-articulares y circulatoria. Por otra parte, la excepcional riqueza del mar y el medio marino en oligoelementos y sales minerales contribuyen eficazmente a paliar las carencias del organismo.

19/07/2016 10:33

Hace un siglo y medio, la playa cambió de función: del paseo al veraneo. Las corrientes científicas de la época, venidas de **Francia e Inglaterra**, propagaron los efectos terapéuticos del agua de mar, y a mitad del siglo XIX, tras la epidemia de cólera que recorrió Europa, se empezaron a recetar los primeros 'baños de ola'; unos ejercicios que combatían el asma, la depresión o problemas circulatorios, con unas estrictas normas de aplicación, y que trajeron a las playas del litoral cantábrico a los primeros veraneantes.

A mediados de julio, como cada año, Santander se viste de época y sus gente luce trajes del siglo pasado para conmemorar los baños de ola y el desarrollo que llevaron a la ciudad. Esta fiesta siempre tiene lugar en torno al día 17 de julio, día en que la reina **Victoria Eugenia** -esposa de **Alfonso XIII** y abuela del actual rey emérito, [Juan Carlos I](#)- se sumergió por primera vez en las aguas santanderinas, popularizando así estas inmersiones y convirtiéndolas en una práctica habitual de la alta burguesía.

En la actualidad, en definitiva, se entiende que un *spa* es un **establecimiento** que permite la realización de **terapias** con el uso de **agua**. Suele tratarse de centros de salud, descanso y recreación que cuentan con diversos tipos de **piscinas, saunas, hidromasajes y jacuzzis**.

1. La talasoterapia usa el agua del mar.
2. Alfonso XIII fue rey de España.
3. Un *spa* es un establecimiento para realizar terapias con el uso de agua.
4. Los balnearios no admiten niños ni mascotas.
5. El agua de mar provoca asma.
6. Un balneario es un establecimiento termal.
7. En Cantabria no hay balnearios.

ACTIVIDAD 4

PALABRAS Y EXPRESIONES CLAVE

Crea tu propio glosario:

Uso terapéutico

Aguas minero-medicinales

Técnicas termales

Talasoterapia/Spa/Balneario

Curativo/Preventivo

Baños de Ola

Piscina/Hidromasaje

Afecciones crónicas/Asma

Problemas circulatorios/Músculo-articulares

Oligoelementos/Sales minerales

*Crea tu propio glosario
anotando en tu cuaderno
junto a su significa y un
ejemplo*

ACTIVIDAD 5

A continuación te presentamos un vídeo del balneario de Retortillo:

<https://youtu.be/GfBAEVhx8qI>

Escribe todas aquellas palabras que has aprendido hasta ahora y que se mencionan en el vídeo.

ACTIVIDAD 6

Ahora te presentamos la carta de bienvenida que el Gran Hotel Balneario de Puente Viesgo entrega a Ana, una de sus huéspedes. Algunas de las palabras han desaparecido. ¿Puedes intentar completar la carta? Trabaja con tu compañero.

Estimado Cliente,

Le damos la bienvenida a nuestro Hotel y ----- . Nos ponemos a su entera disposición para que su ----- entre nosotros le resulte -----

Esperamos que disfrute tanto de las instalaciones como de las ----- que ofrece este rincón interior de Cantabria en el que se encuentra.

Nos gustaría conocer su ----- sobre su estancia, por lo que le agradeceríamos nos rellenase el cuestionario que tiene en la ----- y lo depositase en el buzón de recepción.

Esperando volver a ----- pronto le saluda atentamente,

María Rodríguez

ACTIVIDAD 7

A continuación aparecen en orden las palabras que faltan en la carta, ¿cuántas has acertado? ¿Conoces el significado de todas? En grupos de 3 o 4 comparad vuestras respuestas.

- *Balneario*
- *Estancia*
- *Agradable*
- *Posibilidades*
- *Opinión*
- *Habitación*
- *Verle*
- *Directora*

ACTIVIDAD 8

En la carta de bienvenida aparecen varias fórmulas que se utilizan en estos documentos, ¿conoces alguna? ¿Cuándo crees que se utilizan y para qué?

- *Estimado Cliente*
- *Le damos la bienvenida*
- *Nos ponemos a su entera disposición*
- *Esperamos que disfrute*
- *Nos gustaría conocer su opinión*
- *Le agradeceríamos*
- *Rellenar el cuestionario*
- *Le saluda atentamente*

ACTIVIDAD 9

Repasa la gramática:

Recordamos cómo se usan los verbos como ***gustar, interesar, encantar, molestar, apetecer, dar miedo...***

A mí me

GUSTA + SUSTANTIVO SINGULAR O INFINITIVO

A ti te

A él le

A mí me gusta hacerme una envoltura de algas

A nosotros nos

A ellos les gusta ir al balneario

A vosotros os

A ellos les

GUSTAN + SUSTANTIVO PLURAL

Ahora mira estas fórmulas. Son convenciones sociales que te ayudarán a tratar con los clientes.

Fíjate en estas fórmulas

Para pedir o preguntar algo cortésmente usamos:

Gustaría + sustantivo/infinitivo

Agradecería + sustantivo/que+ subjuntivo

ACTIVIDAD 10

Cuando Ana llega al Gran Hotel Balneario, además de la carta de bienvenida recibe un horario de tratamientos. ¿Qué similitudes tiene con la carta de bienvenida?



*Señora Ana García
Habitación 113*

22 de septiembre de 2017

A continuación, tenemos el gusto de indicarle el horario de tratamientos de Balneario reservados:

Sábado 23 de septiembre de 2017

10.30 Templo del Agua + Baño de Esencias + Masaje Local de Espalda + Masaje Cráneo-Facial

Rogamos conteste el cuestionario médico adjunto y lo entregue en la Recepción del Balneario o del Templo del Agua, antes de la realización del primer servicio.

Esperando disfrute de una agradable estancia entre nosotros, se despide

*Amparo Martín
Relaciones Públicas*

C/ Manuel Pérez Mazo, s/n. 39670 Ponte Viesgo, CANTABRIA - Tel.: 942 598 061 - Fax: 942 598 261
www.balneariodepuenteviesgo.com - info@balneariodepuenteviesgo.com



Balneario y Gran Hotel de Ponte Viesgo, S.L. - Inscrito en el R. M. de Santander, tomo 778, folio 29, Sección Bª, Hoja 5-12708, Inscrito 1ª, Libro 0, C.I.F. B-35541792 - Sociedad Unipersonal

ACTIVIDAD 11

Fíjate en estas fórmulas

Para expresar deseos usamos:

Si hablamos de la misma persona: **esperar + infinitivo**

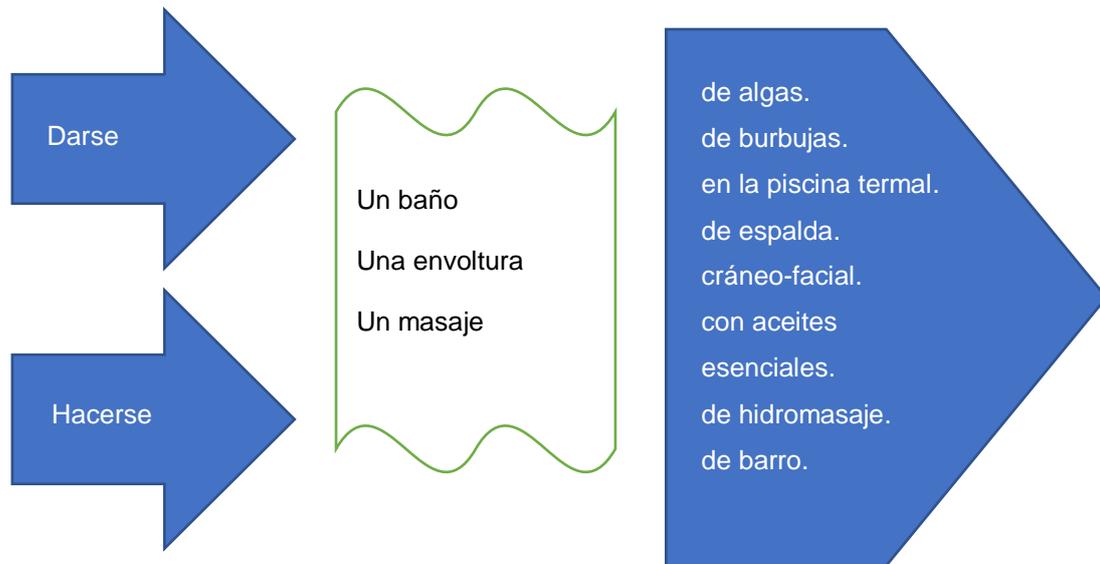
(yo) Espero (yo) librar este fin de semana

Si el deseo lo expresa alguien diferente a quien lo desea

ACTIVIDAD 12

Ana va a disfrutar de varios tratamientos en el balneario. ¿Podrías señalarlos? Quizá las fotos te ayuden a identificarlos.





ACTIVIDAD 13

A continuación, te presentamos algunas expresiones que te ayudarán a explicar a un cliente cómo van a ser sus tratamientos en el balneario.

- ✓ **Consecuencia:** por eso, por tanto, por esta razón, por este motivo...
- ✓ **Causa:** como, porque, es que...
- ✓ **Tiempo:** cuando, al cabo de (*cantidad de tiempo: diez minutos, un rato, media hora...*), después (de + infinitivo, + sustantivo), antes (de), en ese momento...
- ✓ **Ideas casi contrarias:** pero, sin embargo...
- ✓ **Simultaneidad:** mientras, al mismo tiempo...
- ✓ **Organizar por partes:** por un lado... por otro (lado), primeramente/en primer lugar... en segundo (lugar), finalmente/a final...

ACTIVIDAD 14

Ahora verás un video del Balneario de Puente Viesgo donde se dan explicaciones sobre un circuito termal. Escucha con atención y escribe las palabras que ayudan a explicarlo.

¿Reconoces algunas de las aprendidas en el cuadro? ¿Puedes escribir alguna nueva?

<https://youtu.be/aTQVZVe1gyQ>

ACTIVIDAD 15

PALABRAS Y EXPRESIONES CLAVE

Crea tu propio glosario:

Estimado cliente
Dar la bienvenida
Ponerse a disposición
Le saluda atentamente
Baño de esencias
Masaje local
Rellenar cuestionario (médico)
Relaciones públicas
Director/Directora
Conocer su opinión

*Crea tu propio glosario
anotando en tu cuaderno
junto a su significa y un
ejemplo*

TAREA FINAL

En grupos de tres, tenéis que realizar la siguiente tarea:

Tenéis que escribir un guion para el video que aparece a continuación. El guion tiene que describir cómo es un día en el centro termal.

https://youtu.be/0WG_4iJzMHY

Autoevaluación

	1 	2	3	4	5 
Soy capaz de explicar a un cliente un tratamiento					
Soy capaz de explicar la diferencia entre balneario, <i>spa</i> y talasoterapia					
Soy capaz de redactar una carta de bienvenida					
Soy capaz de organizar los horarios del cliente					

6.22. Anexo XXII: Ficha alumno Unidad 3

LA REUNIÓN DE TRABAJO

ACTIVIDAD 1



¿Qué te sugiere esta foto? ¿Qué relación tiene con un establecimiento termal? ¿Crees que son empleados del balneario, spa o centro de talasoterapia?

De todas las posibilidades que se han dicho, elige con tu compañero la que te parezca más probable y justifica tu respuesta.

- Reunión de trabajo interna
- Reunión de trabajo externa
- Presentación de un nuevo servicio
- Prueba de selección de personal
- Desayuno de trabajo
-

ACTIVIDAD 2

Los establecimientos termales en ocasiones reciben grupos de empresa como parte de sus programas de trabajo. Te mostramos un video. Escucha con atención e intenta explicar después qué es el «spa business» (inicio hasta 0:31)

https://youtu.be/V0ta9Nj-_xc

ACTIVIDAD 3

A continuación, aparece un listado con los servicios que un hotel con centro de talasoterapia ofrece para viajes de trabajo. Elige los tres servicios que te parezcan imprescindibles.

VIAJAR POR TRABAJO



Con tu compañero, diseña un pequeño cuadro en el que se ofrezcan servicios del centro de talasoterapia para un grupo de ejecutivos.

ACTIVIDAD 4

Lee con tu compañero el siguiente diálogo.

- Buenos días caballero. ¿En qué puedo ayudarle?

- Estaba pensando en darme un masaje de espalda. Llevo todo el día trabajando con el ordenador en una sala del hotel y me molesta bastante.
- Muy bien. Le digo los horarios disponibles: a las seis o a las siete y media esta tarde.
- A las siete y media me va bien. ¿Puede ser con un masajista chico? No me encuentro muy cómodo si es una mujer quien me da el masaje.
- A esa hora no sería posible con un masajista, pero a las seis sí.
- Entonces a las seis por favor.
- Si quiere podemos ofrecerle también una envoltura de parafango justo antes del masaje.
- Uy sí, me vendrá muy bien. La espalda me está matando con tanto estrés.
- Muy bien. Tan solo indicarle que tiene que estar aquí 10 minutos antes de empezar el tratamiento.
- De acuerdo. Hasta luego.
- Hasta luego. Gracias

A continuación, rellena el texto con la información que falta.

Un ejecutivo viene en el _____ Está muy estresado porque _____ y pide un tratamiento _____ para _____. El recepcionista le ofrece también _____ y a él le parece _____ porque _____. Hacen la reserva para las _____

Con tu compañero, reproducid una situación parecida a las anteriores usando el vocabulario que ya conocéis.

Tú: Quieres hacerte un drenaje linfático/darte un baño de burbujas con esencias/necesitas un masaje relajante
 El recepcionista: pregunta o propone el día y la hora para la reserva/ofrece otro servicio.

ACTIVIDAD 5

La comunicación con la agencia de viajes

A continuación, lee el correo electrónico que la recepción del centro de talasoterapia ha recibido de «Proyecto viajes», una agencia de viajes de Toledo. Presta mucha atención a las abreviaturas utilizadas.



*De: dani_pv@proyectoviajes.com
A: recepcion@relaisthalsso.com
Asunto: cotización grupo*

*Hola,
Necesito pls cotización precio grupo 20 pax 10/10/17 por la tarde tto + circuito.*

Si posible precio DUI en AD y PC para la noche del 10/10/17.

*Un saludo cordial,
Daniel*

¿Conoces alguna de las abreviaturas? Pls, pax, tto, DUI, AD, PC. Aquí te damos la clave. Intenta saber cuál es el significado de cada una, pero ten cuidado ya que algunas no están en la carta.



ACTIVIDAD 6

Este es el correo electrónico que la recepción del centro de talasoterapia envía a la agencia de viajes. Aparecen más abreviaturas. Intenta deducir qué significan basándote en lo que has aprendido en la actividad anterior.

Relais Thalasso
Santander

De: reception@relaisthalasso.com
A: dani_pv@proyectoviages.com
Asunto: RE: cotización grupo

Hola Dani:
te paso nuestra mejor oferta:

OPCIÓN A: solo talaso
10/10/17
16,00
Grupo 20 pax
programa 1 día: 3 tto individuales + acceso espacio hidromarino
Precio/pax: 45 IVA incluido
Comisión: 10%

OPCIÓN B: talaso+hotel

Hotel 5 in/10/10/17 out 11/10/17*
DUI en AD: 155€/pax (incluye hotel y talaso)
DUI en MP: 195€/pax (idem)
No hay opción de PC

Hotel 4 in/10/10/17 out 11/10/17*
DUI en AD: 125€/pax (incluye hotel y talaso)
DUI en PC: 145€/pax (idem)
Comisión: 10%

Un saludo cordial,
Ana

Información/Reservas: +34 942 29 10 25 • www.relaisthalasso.com

Relais Thalasso Santander • Pérez Galdós, 28 • 39005 Santander • España
Tfno. + 34 942 29 10 25 • Fax + 34 942 29 10 32 • santander@relaisthalasso.com
Relais Thalasso Santander SL • Capital social: 3.000,00 € • CIF: B08141011

Relais Thalasso Groupe Philippeau, le savoir-faire de la Thalasso

Cuando hablamos con las agencias de viaje utilizamos muchas abreviaturas propias del turismo.

ACTIVIDAD 7

PALABRAS

Y

EXPRESIONES CLAVE

Crea tu propio glosario:

Pls

Pax

DUI

AD

MP

PC

IVA

TTO

Comisión

Cotizar un precio

Crea tu propio glosario anotando en tu cuaderno junto a su significa y un ejemplo.



ACTIVIDAD 8

La comunicación con el cliente

La secretaria de la Fundación Comillas se pone en contacto con vuestra recepción para solicitar precios, ya que tiene que organizar un evento profesional. Fíjate en las expresiones que utiliza y en los colores.



Estimados señores:

Me pongo en contacto con ustedes para solicitar disponibilidad y precios de cara a un posible evento en sus instalaciones para 10 de nuestros profesores.

En primer lugar, necesitaría reservar el espacio hidromarino para las tardes de los días 13 y 14 de diciembre de este año, en horario de 18.00 a 20.00. **En segundo lugar** y **teniendo en cuenta que** su centro de talasoterapia se encuentra dentro de un recinto hotelero, necesitaría 10 habitaciones individuales para esos días, **es decir**, llegar el día 13 y salir el día 15.

Por otro lado, me haría falta una sala de trabajo en horario de 09.00 a 14.00 el día 14 para una formación, **así que** sería imprescindible un proyector y acceso a internet.

Las comidas y cenas se harán fuera del hotel, **de ahí que** solo necesite el precio del hotel con desayuno.

En resumen: 10 personas, acceso a la talaso 2 días, 2 noches de hotel con desayuno y una sala de trabajo una mañana.

Quedo a la espera de sus noticias.

Atentamente,

Mónica González
Secretaria de Dirección

Las palabras de colores son nexos que nos ayudan a expresarnos mejor. Algunos ya los conoces. Con tu compañero intenta clasificarlos en la siguiente tabla.

Organizar la información:

Expresar causa:

Expresar consecuencia:

Resumir ideas anteriores:

Aclarar:

Oponer o contrastar ideas:

ACTIVIDAD 9

Revisa la gramática

Condicional Simple:

Recordamos algunos usos:

- ✓ Para expresar una probabilidad en el futuro:
Carmen podría ir a Francia como hidroterapeuta

- ✓ Para expresar cortesía:
Me gustaría reservar un masaje para mañana después de la reunión

- ✓ Para dar consejos o hacer sugerencias:
Podrías ir al balneario este fin de semana y desconectar del trabajo

ACTIVIDAD 10

La secretaria de la Fundación Comillas utiliza el condicional simple en varias ocasiones
¿Cuál crees que su uso en la carta?

- *Necesitaría reservar...*
- *Necesitaría 10 habitaciones...*
- *Me haría falta...*
- *Sería imprescindible...*

¿Tiene el mismo sentido? Vuelve a leer la carta de la secretaria de la Fundación Comillas.
Sustituye los verbos en condicional simple por presente de indicativo. Comenta con tu
compañero las diferencias que resulten de los cambios.

Condicional simple	Presente

ACTIVIDAD 11

Repasa la gramática

Completa usando la forma correcta del condicional.

(Yo, querer) querría pedir precio para una reserva de un grupo de empresa.

(Ellos, necesitar) _____ una sala con conexión wifi

(Nosotros, visitar) _____ las instalaciones del spa antes de confirmar la reserva.

(Tú, poder) _____ enviarme un presupuesto para la empresa alemana.

(Él, tener) _____ las cabinas de tratamiento en exclusiva para sus jefes.

(Vosotros, confirmar) _____ la reserva del circuito marino con una semana de antelación

ACTIVIDAD 12

Estimado cliente...

A continuación te presentamos la carta de respuesta enviada a la secretaria de la Fundación Comillas. La carta se ha roto en pedazos. Con tu compañero, intenta reconstruirla. Después, utiliza esta carta para redactar una nueva pero dirigida a una agencia de viajes.

Todos los precios son con I.V.A.

Este presupuesto es válido hasta el 13/11/17.

Depósito 10% como garantía de reserva.

En caso de estar interesado, le rogamos contacte con nosotros bien por correo electrónico bien por teléfono.

Quedamos a la espera de sus noticias.

Relais Thalasso Santander

Estimada Sra. González:

Alojamiento:

10 habitaciones dobles de uso individual en régimen de alojamiento y desayuno: 155€/noche

Atentamente,

Adolfo Martín
Jefe de recepción

Información/Reservas: +34 942 29 10 25 • www.relaisthalasso.com

Relais Thalasso Santander • Pérez Galdós, 28 • 39005 Santander • España
Tfno. +34 942 29 10 25 • Fax +34 942 29 10 32 • santander@relaisthalasso.com
Relais Thalasso Santander SL • Capital social: 1.000.000 € • C.I.F.: B09400012

Relais Thalasso Groupe Phélippeau, le savoir-faire de la Thalasso

Le agradecemos el interés mostrado por nuestras instalaciones.

A continuación, le detallamos presupuesto siguiendo sus instrucciones:

Talasoterapia:

10 personas acceso exclusivo Espacio Hidromarino 18.00 a 20.00: 500€/día

o

10 personas acceso general Espacio Hidromarino 18.00 a 20.00: 150€/día

Presupuesto nº 17/0002588

Empresa: Fundación Comillas.

Fecha: 13 a 15 de diciembre de 2017

Nº personas: 10

Sala de reunión:

1 sala con proyector y acceso a internet 09.00 a 14.00: 350€

Posibilidad de pausa café: 5€/persona

Capacidad máxima de la sala: 15 personas

ACTIVIDAD 13

PALABRAS Y EXPRESIONES CLAVE

Crea tu propio glosario:

Estimado cliente
Le agradezco
Enviar/hacer un presupuesto
Fecha: xx de (mes) de xxx
I.V.A.
Jefe de recepción
Secretaria de dirección
Exclusivo/general
Pausa café
Recinto/complejo hotelero

*Crea tu propio glosario
anotando en tu cuaderno
junto a su significa y un
ejemplo*

ACTIVIDAD 14

¡Gol! ¿Conoces el equipo de fútbol que se ve en la fotografía? ¿Y el paisaje e instalaciones que aparecen junto a ellos? ¿Qué crees que hace este equipo en un lugar así?



En esta noticia averiguarás qué hace la Selección Española en estas instalaciones de talasoterapia. Rodea con un círculo las palabras que se refieren a instalaciones y subraya los adjetivos relacionados con el bienestar.

*Ile de Re albergará al equipo nacional; y ya han dicho que es para ellos un gran privilegio, un orgullo y que están entusiasmados por poder participar en un evento deportivo de esta magnitud. Y los españoles no pueden estar más contentos de su destino. Y es que esta pequeña isla del Atlántico es mucho más que un pequeño paraíso. **El Hôtel Relais Thalasso Atalante acogerá a la Selección.** Es uno de esos alojamientos que invitan a la tranquilidad y al bienestar, en un ambiente acogedor y funcional, al ritmo del vaivén de las olas y arrullado por la brisa del mar.*

Cuenta con 96 habitaciones confortables, elegantemente decoradas con balcón o terraza con vistas al mar o a los viñedos. Con todas las comodidades, televisión vía satélite, aire acondicionado y wifi gratuito en todo el establecimiento. Además, con acceso ilimitado al espacio Hydromarin, que cuenta con sauna, hammam y piscina de agua marina climatizada. El centro de talasoterapia cuenta con una gran variedad de ofertas de tratamientos, masajes y tratamientos de hidroterapia. También hay una piscina al aire libre para relajarse tomando el sol, gimnasio y acceso a una playa privada.



Curiosidad: ¿Sabías que la plantilla del Hotel y del centro de talasoterapia recibió un curso de español para poder prestar un mejor servicio a sus clientes?

ACTIVIDAD 15

Repasa la gramática.

El artículo de periódico habla de una acción futura, y para ello utiliza el futuro: albergará al equipo nacional...acogerá a la Selección... ¿Conoces más usos del futuro?

- ✓ Para hablar del futuro:

La reunión tendrá lugar en la sala de juntas

- ✓ Para expresar probabilidad en el presente:

¿Cuántos clientes hay en la piscina? No sé, habrá unos diez.

Recuerda: solo 12 verbos son irregulares.

Saber, caber, haber, querer, poder

Poner, salir, valer, tener, venir

Hacer, decir

TAREA FINAL

La selección española de fútbol ha contactado con vosotros para preparar su estancia para el próximo mundial. A continuación, te mostramos la carta recibida:

En grupos de 3 tenéis que crear la carta de respuesta que el centro de talasoterapia envía a la selección de fútbol

Podéis buscar tarifas en internet para que el resultado sea más real.



Estimados señores:

Nos ponemos en contacto con ustedes para solicitar un presupuesto ya que estamos buscando un complejo hotelero con establecimiento termal de cara a la concentración de la Selección Española de Fútbol que tendrá lugar previa al Fifa World Cup Russia 2018.

La Selección llegará el 11 de diciembre y se alojará hasta el sábado de esa semana. Necesitaremos 20 habitaciones dobles y 4 individuales. Todas las comidas se harán en el hotel y tendrá que haber, además, un menú para celíacos.

Lo más importante para nosotros es tener el centro de talasoterapia cerrado al público todos los días por la tarde durante tres horas, y será necesario preparar bañeras con hielo además de otros tratamientos como masajes terapéuticos y deportivos, así como envolturas de barro.

Nuestro equipo médico y preparadores físicos establecerán el programa de tratamientos y la dieta, pero les agradecemos que su equipo médico y terapeutas colaboren con nosotros.

Quedo a la espera de sus noticias.

Reciban un cordial saludo,

Anna Martín-Parra

Responsable Eventos

Real Federación Española de Fútbol

Autoevaluación

	1 	2	3	4	5 
Soy capaz de comunicarme con fluidez con una agencia de viajes					
Soy capaz de hacer un presupuesto para un grupo					
Soy capaz de redactar una carta formal a un cliente de empresa					
Soy capaz de estructurar los contenidos de una carta con un presupuesto					

6.23. Anexo XXIII: Ficha alumno Unidad 4

Q DE CALIDAD TURÍSTICA



ACTIVIDAD 1

¿Sabes qué es la calidad de un producto o un servicio? ¿Valoras la calidad? ¿Con qué adjetivos puedes describirla? ¿Y con qué palabras la relacionas?

ACTIVIDAD 2

Te presentamos un vídeo de la Q de Calidad Turística que puede ayudarte.

<https://youtu.be/GRACOWX3224>

ACTIVIDAD 3

A continuación, lee una pequeña descripción de lo que es la «Marca Q» de Calidad Turística en España e indica si hay alguna palabra que no conozcas. Al acabar, entre todos, intentaremos saber lo que significan.

La «Q» aporta a los establecimientos turísticos que la ostentan: PRESTIGIO, DIFERENCIACIÓN, FIABILIDAD, RIGUROSIDAD Y PROMOCIÓN por parte de la Secretaría de Estado de Turismo y las Comunidades Autónomas.

Los establecimientos avalados por la «Q de Calidad» han pasado unas estrictas auditorías que aseguran que su prestación de servicio es garantía de calidad, seguridad y profesionalidad. Todo ello para asegurar a los clientes la mejor experiencia turística posible.

La obtención de la Marca implica a nivel externo para los establecimientos un aumento de la satisfacción de sus clientes (fomentando la fidelización directa e indirecta), una mejora en la reputación de la organización y la ostentación de un sello diferenciador frente al cliente potencial. A nivel interno, mejora la gestión y eficacia de las actividades que se realizan, optimiza los recursos, motiva al personal y establece un sistema para controlar de forma eficaz el desempeño de la organización.

Con tu compañero, escribe una palabra que signifique lo contrario y pon un ejemplo con cada una.

Prestigio, diferenciación, fiabilidad, rigurosidad, promoción.

ACTIVIDAD 4



Observa las fotografías. ¿Representan calidad? ¿qué opinión tienes de ellas?

ACTIVIDAD 5

Repasa tu gramática. En grupos de 3 o 4, y en relación con las fotografías del ejercicio anterior, haz valoraciones y confirma lo evidente, utilizando el cuadro que se presenta a continuación.

- ✓ **Para hacer valoraciones** se usa el subjuntivo:

Me parece/es + adjetivo

Me parece/está + adverbio + *que* + subjuntivo

Es un/una + sustantivo

Me parece estupendo

Está bien + *que el Balneario tenga la Q de calidad*

Es una buena noticia

- ✓ **Para confirmar lo evidente, una realidad**, se usa el indicativo:

Es + cierto/evidente/verdad/indudable + *que* + indicativo

Está + claro + *que* + indicativo

Con lo que has aprendido, completa las frases con indicativo o subjuntivo, con el verbo que aparece junto a cada una.

Es normal que los establecimientos (querer) la Q de Calidad turística.

Me parece bien que la Q de Calidad (avalar) los establecimientos responsables.

Está claro que con la Q de Calidad el spa (ir) a recibir muchos más clientes.

Es necesario que los establecimientos termales (obtener) la Q de Calidad.

Es mejor que el recepcionista no (mentir) al inspector de calidad durante la inspección.

No es lógico que (recibir) la Q de Calidad un establecimiento sucio.

¿Es cierto que el inspector de calidad (venir) sin cita previa?

Une las frases para que tengan sentido. Trabaja con tu compañero.

Les parece genial	que haya una certificación específica de turismo
Es espantoso	que la gente no se duche antes de entrar a la piscina
Es cierto	que los niños puedan acceder a algunas instalaciones del spa
Me parece interesante	que el agua es fuente de vida
Creo que es importante	que no se mantengan limpias las instalaciones
Está claro	que no tengan personal debidamente cualificado para dar masajes
Me parece increíble	que el cuestionario médico es útil y necesario
Nos parece muy mal	que los hidroterapeutas sepan aconsejar a los clientes

ACTIVIDAD 6

En grupos de 3 o 4 pensad en un establecimiento termal que posea la Q de Calidad turística y escribid sobre el estado de sus instalaciones. Podéis buscar información en internet.

Ahora, explicadlo a la clase y contrastad toda la información.

ACTIVIDAD 7

PALABRAS Y EXPRESIONES CLAVE

Crea tu propio glosario:

Pasar una auditoría
Prestación de servicios
Marca Q de Calidad
Fidelización del cliente
Ostentar un sello
Optimizar recursos
Motivar al personal
Inspector de calidad
Establecer un sistema
Certificación

*Crea tu propio glosario
anotando en tu cuaderno
junto a su significa y un
ejemplo.*

ACTIVIDAD 8

¿Sabrías enseñar y explicar las instalaciones de un establecimiento termal a un cliente? O aún mejor ¿a un inspector de calidad turística?

Te presentamos un vídeo que te ayudará.

<https://youtu.be/9r94kucsa7U>

ACTIVIDAD 9

A continuación, te mostramos unas fotos de las instalaciones del Gran Hotel Balneario de Puente Viesgo que cuenta con la Q de Calidad Turística. ¿Puedes asociarlas a las palabras que te damos? Algunas tienen diferentes nombres según el establecimiento.



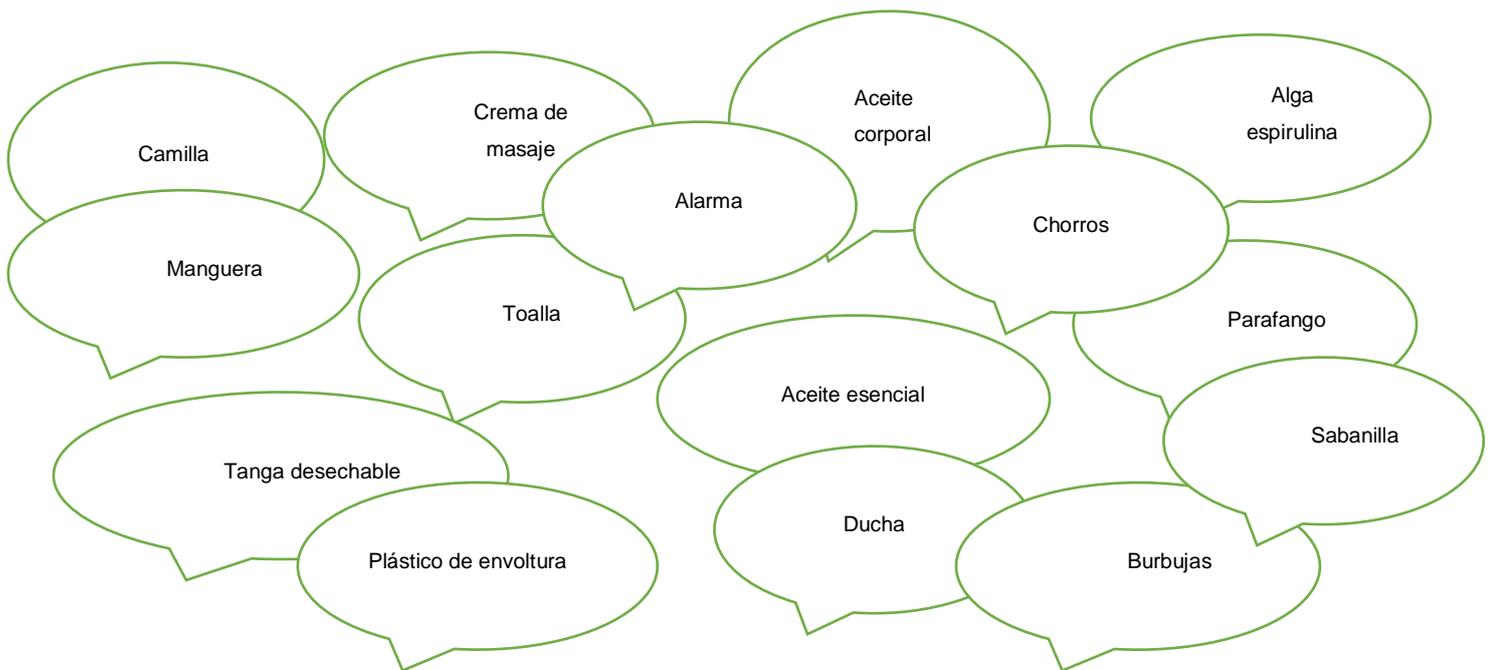
- Hamman/baño turco/baño de vapor
- Piscina hidrotermal/Templo del Agua

- Ducha Vichy
- Sauna seca/finlandesa
- Bañera de hidromasaje/burbujas
- Habitación individual/doble/twin/suite

ACTIVIDAD 10

Encontrarás una lista de artículos propios de un establecimiento termal. Con tu compañero, intenta clasificarlos en el lugar que corresponda. Alguna puede ser de más de un sitio.

Cabina de masaje	Cabina de envoltura	Bañera	Chorro a presión	Ducha Vichy



Estas son fotos de cabinas de establecimientos termales. En grupos de 3 o 4 relacionad la información de la columna A con los elementos de la columna B.

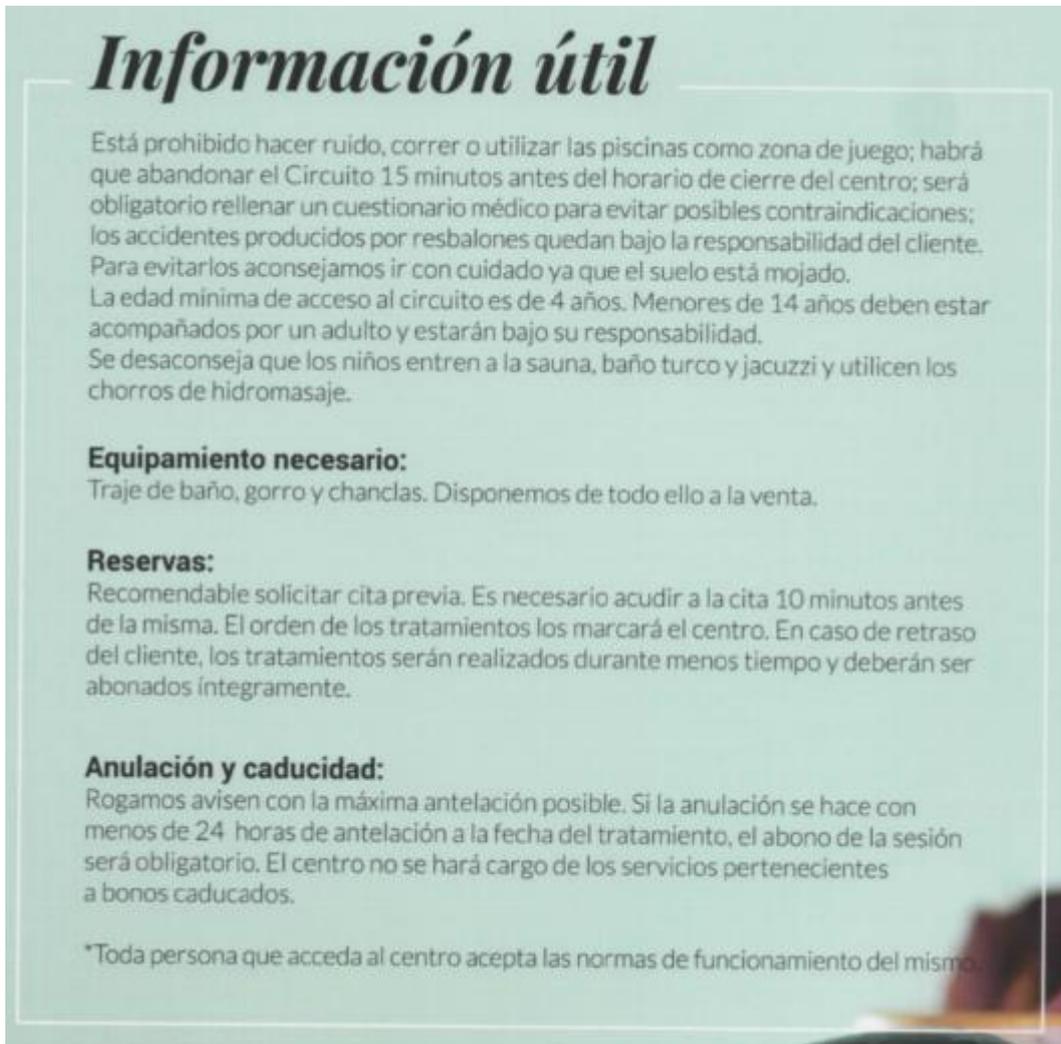
COLUMNA A	COLUMNA B
Sirve poner el barro o las algas y después aplicarlo en el cuerpo	Cuello de cisne
Sirve para ambientar la cabina de tratamiento	Chorro a presión
Masajea cuello y espalda	Ducha
Sirve para controlar la fuerza del agua	Camilla de masaje o envoltura
Sirve para tumbarse en masajes y envolturas	Cuenco
Se utiliza para quitarse los restos de barro o algas al terminar	Vela aromática



ACTIVIDAD 11

Normas y recomendaciones

Fíjate en el siguiente texto. Corresponde a las normas de uso de la piscina de un centro termal. Además, aparecen algunos consejos prácticos. La normativa es necesaria para conseguir la Q de Calidad Turística. Lee con atención y contesta después si las frases del siguiente ejercicio son verdadero (V), falso (F) o no se dice (ND)



Información útil

Está prohibido hacer ruido, correr o utilizar las piscinas como zona de juego; habrá que abandonar el Circuito 15 minutos antes del horario de cierre del centro; será obligatorio rellenar un cuestionario médico para evitar posibles contraindicaciones; los accidentes producidos por resbalones quedan bajo la responsabilidad del cliente. Para evitarlos aconsejamos ir con cuidado ya que el suelo está mojado. La edad mínima de acceso al circuito es de 4 años. Menores de 14 años deben estar acompañados por un adulto y estarán bajo su responsabilidad. Se desaconseja que los niños entren a la sauna, baño turco y jacuzzi y utilicen los chorros de hidromasaje.

Equipamiento necesario:
Traje de baño, gorro y chanclas. Disponemos de todo ello a la venta.

Reservas:
Recomendable solicitar cita previa. Es necesario acudir a la cita 10 minutos antes de la misma. El orden de los tratamientos los marcará el centro. En caso de retraso del cliente, los tratamientos serán realizados durante menos tiempo y deberán ser abonados íntegramente.

Anulación y caducidad:
Rogamos avisen con la máxima antelación posible. Si la anulación se hace con menos de 24 horas de antelación a la fecha del tratamiento, el abono de la sesión será obligatorio. El centro no se hará cargo de los servicios pertenecientes a bonos caducados.

*Toda persona que acceda al centro acepta las normas de funcionamiento del mismo.

- Está prohibido saltar
- La edad mínima para acceder es 14 años
- Los niños pueden entrar en el baño turco
- No es necesario gorro
- Se puede comprar el traje de baño
- Es obligatoria la cita previa
- El centro acepta bonos caducados

ACTIVIDAD 12

PALABRAS Y EXPRESIONES CLAVE

Crea tu propio glosario:

Cuenco/tarro
Camilla
Sabanilla
Plástico de envoltura
Vela aromática
Cuello de cisne
Baño turco
Traje/gorro de baño
Chanclas
Estar a la venta

Crea tu propio glosario anotando en tu cuaderno junto a su significa y un ejemplo.

ACTIVIDAD 13

Repasa tu gramática. A continuación, te presentamos un cuadro con diferentes posibilidades para organizar expresar y pedir opinión.

Para dar una opinión podemos utilizar:

Creo que + indicativo

No creo que + subjuntivo

Para mí, + opinión

A mi modo de ver, + opinión

Opinión + *vamos, creo yo*

(A mí) me parece que + indicativo

(A mí) no me parece que + subjuntivo



Muchas veces usamos los pronombres personales para marcar bien que **nosotros** estamos dando nuestra opinión o para contrastarla con la de los demás. Aquí, los pronombres personales tienen una función de énfasis y de contraste.

Para pedir una opinión podemos utilizar:

Con tu compañero, utiliza las expresiones aprendidas y comenta tu opinión sobre los siguientes temas:

- Hacerse una envoltura de algas o de parafango
- Darse un masaje terapéutico o deportivo
- Atender un cliente en persona o por teléfono
- Hacer un pago en metálico o con tarjeta
- Sumergirse en un baño de burbujas o de chorros

ACTIVIDAD 14

Pon a prueba tu gramática: Un cliente quiere visitar las instalaciones del establecimiento termal. Este es el diálogo que tiene con el recepcionista. Léelo con tu compañero y elige qué verbo es el más adecuado:

C: Buenos días. *¿Sería/Estaría* posible visitar las instalaciones?

R: Sí claro, pero *es/tiene* necesario que el centro *esté/sea* cerrado en ese momento. *Podría/Tendría* visitarlo hoy a las dos.

C: Perfecto, gracias. Aquí *estaré/seré*.

...

C: Hola de nuevo. *Vengo/Estoy* a visitar las instalaciones.

R: Por supuesto. *Pase/Salte* por aquí por favor. *Es/Está* necesario que se ponga unos patucos de plástico en los zapatos. Tenga.

C: Gracias.

R: La primera planta *es/hay* la planta seca y *es/hay* donde *están/son* las cabinas de estética y masaje, así como los vestuarios. Además, *hay/está* una zona de espera.

C: Muy bien. Muy bonito.

R: La planta menos uno *es/está* la planta húmeda y *es/está* donde *están/son* las cabinas de hidromasaje, envoltura, ducha vichy y chorro a presión. Y en la planta menos dos *es/hay* donde *está/fue* la piscina termal con la sauna, el baño turco y la sala de reposo donde puede *tomar/comer* una infusión. *Hay/Había* unas tumbonas donde descansar y relajarse.

C: *Veo/Miro* que las instalaciones *están/serán* muy bien cuidadas.

R: *Es/Está* nuestro compromiso. De hecho, nuestro centro *cuenta/cuento* con la Q de Calidad Turística, y eso *requiere/requieren* unos controles muy exhaustivos. ¿Necesita/necesito algo más?

C: No gracias, *es/está* suficiente. Ahora *hablaré/comunicaré* con mi familia y *reservaremos/reservé* algunos tratamientos. Gracias de nuevo.

R: Un placer. Hasta pronto.

ACTIVIDAD 15

PALABRAS Y EXPRESIONES CLAVE

Crea tu propio glosario:

- Visitar las instalaciones
- Primera (segunda...) planta
- Planta/zona seca/húmeda
- Zona de espera
- Cabinas de tratamiento
- Vestuarios
- Tumbonas
- Tomar una infusión
- Estar bien cuidado
- Reservar un tratamiento

Crea tu propio glosario anotando en tu cuaderno junto a su significa y un ejemplo.

TAREA FINAL

En grupos de 3 o 4 tenéis que preparar la explicación de las instalaciones del balneario de Puente Viesgo siguiendo las imágenes del vídeo. Esta presentación la haréis a la clase y ellos valorarán si merecéis la Q de Calidad Turística. Vuestros compañeros serán los inspectores de calidad.

<https://youtu.be/3BuTogBLshQ>

Autoevaluación

	1	2	3	4	5
					
Soy capaz de dar mi opinión y pedir la de los demás					
Soy capaz de hablar con fluidez de Calidad Turística					
Soy capaz de acompañar a un inspector de Calidad explicando con fluidez las la visita					
Soy capaz de explicar las normas de uso de instalaciones termales					