

SEGURANÇA

Vem aí novas
regras da ABNT

LAZER

Acessórios para
brincar e malhar

NEGÓCIOS

E-commerce atrai
consumidores

REVISTA

ANAPP

Edição 140 • julho/agosto 2018

ESPAÇO

gourmet

Próximo à piscina e ocupando uma área antes destinada à churrasqueira convencional, ambiente gastronômico enriquece e moderniza local de lazer e evita sujeira na cozinha

• TRATADOR • TÉCNICO

Associe - se
ANAPP

CADASTRO GRATUITO



Não
perca essa
oportunidade

CADASTRE
E GANHE
BRINDES

NÃO É
SORTEIO

PATROCINADORES

Fibratec
A marca da piscina

GENCO
Trata bem sua piscina

HIDROALL

nautilus
Cuide do bem-estar.

SODRAMAR

Podtec
Tecnologia em Piscinas





Nesta Edição

Editorial	4
Notícias dos Associados	6
História do Associado	8
Saúde	10
Esportes	16
Lazer	18
Arquitetura	24
Força de Venda	30
Cuidados com a piscina	36
Segurança	40
Curiosidade	40
ANAPP pelo Brasil	46



Amigos leitores,

Somos hoje uma sociedade conectada 24 horas - graças ao desenvolvimento da internet e das redes sociais - e as empresas não podem ficar à margem desse processo. Com os pés no chão, é o momento de propormos novas ações que dialoguem com um mundo dos negócios cada vez mais competitivo. Nesse sentido, cito a importância de fortalecimento da ANAPP. Juntos, podemos buscar soluções para gerar empregos, aumentar a renda dos colaboradores e melhorar a satisfação dos clientes.

Faço essa pequena reflexão ao ler a edição 140 da Revista ANAPP que está sendo distribuída. Entre os assuntos que a publicação trata estão os desafios para fortalecer o e-commerce e a televendas. Consultores apontam a necessidade de investimentos em tecnologia, capacitação, gerenciamento e logística. Segundo eles, o plano de negócios é o caminho correto para alavancar as vendas de forma sustentável por meio dessas ferramentas. Acrescento a questão do e-commerce como ação de varejo implementada pela Marol Piscinas, de São Paulo. A trajetória da empresa é contada na seção História do Associado.

Já no tema Paisagismo, arquitetos abordam as vantagens de integrar o espaço gourmet à piscina, como forma de expandir a área de lazer externa. Estão em evidência os porcelanatos que imitam amadeirados, bonitos e práticos para a limpeza, e temperos, com o alecrim e sálvia, na decoração natural.

Em Cuidados com a Piscina, a seção destaca os tratamentos de água por meios da salinização e ionização. Ambos são feitos por meio de aparelhos que prometem uma água limpa, protegida de agentes contaminantes, com praticidade e economia.

A seção Segurança registra o encerramento da consulta pública da Norma ABNT NBR 10.339. A reportagem entrevista Odele Souza, à frente do blog "Flavia, vivendo em boca", dedicado à filha, que teve os cabelos sugados pelo sistema de uma piscina. Ela conta sua luta em favor de uma legislação para tornar as piscinas mais seguras.

Saúde e lazer são outras duas pautas de interesse. A primeira refere-se ao risco de super exposição ao sol com a entrevista do médico Pedro Dantas, coordenador do Departamento de Oncologia Cutânea da Sociedade Brasileira de Dermatologia (SBD). O especialista explica que, com alguns cuidados simples, é possível se proteger e garantir a diversão. Entre as medidas recomendadas estão o uso de protetor solar (FPS a partir de 30 e com proteção UVA), chapéu, óculos e procurar uma sombra quando a temperatura esquenta. Outro assunto de destaque é a maior procura por brinquedos, boias, infláveis coloridos e temáticos, como unicórnio, e acessórios para atividades dentro d'água. Esse movimento faz com que as indústrias enxerguem o potencial dos produtos, que ganham fama em selfies e vídeos de celebridades na mídia.

Com vintes clubes confederados e três mil atletas em atividade, a revista apresenta ainda a trajetória do polo aquático no Brasil. A reportagem mostra as regras de um dos esportes mais antigos das Olimpíadas, com o Rio de Janeiro sendo considerado a porta de entrada no País, no início do século XX.

Sucesso e boa leitura a todos!

FLÁVIO ARAÚJO ANDRADE

Diretor técnico da Anapp



Associação Nacional dos Fabricantes
Construtores de Piscinas e Produtos Afins

Avenida Queiroz Filho, 1.700 - Sala 306 E
CEP: 05319-000 - São Paulo - SP
Tel/Fax: 11 5523-8688 - Tel: 11 5687-7888 / 5521-4565
E-mail: comunicacao@anapp.org.br
Visite o nosso site: www.anapp.org.br

DIRETORIA ANAPP / GESTÃO 2018/2019

Presidente: Augusto César Melvino Araújo
Sodramar Ind. e Com. Ltda

Vice presidente: Rodrigo Sbízero
Panozon Ambiental S.A.

Diretor tesoureiro: Hugo Sirvente Lisboa
Genco Química Industrial Ltda

Diretor técnico: Flávio Araújo Andrade
Pooltec Ind. e Com. de Acessórios para Piscinas Ltda

Diretor de Comunicação: João Rézio de Aguiar
Damarfe Produtos Químicos Ltda

Diretor Secretário: José Donizete Rossini
Artvinil Ind. e Com. de Piscinas Ltda

CONSELHO FISCAL:

Adelino Ângelo de Oliveira - Nautilus Equipamentos Industriais Ltda
Gilmar Pretto - Morro Grande Ind. e Com. de Fibras Eireli - EPP (Fibratec)
Flávio Shimura Mattos - KMS Ind. Química Ltda

CONSELHO FISCAL SUBSTITUTO:

Priscila Muller - Muller Ind. e Com. Ltda-Águia Piscinas
Geraldo Carmesini - Brustec Metalúrgica Ltda - ME

Executivo responsável: Marcelo Mesquita

Coordenador Administrativo e Financeiro: João Marques Jr.

Comunicação: Roberto Donizete Gomes
comunicacao@anapp.org.br

A Revista ANAPP é uma publicação da Associação Nacional dos Fabricantes Construtores de Piscinas e Produtos Afins. São 6.400 exemplares distribuídos em todo o Brasil para revendedores, fabricantes, associados, embaixadas, empresas no exterior etc.

Departamento Comercial: Jucilene Novaes
comercial@anapp.org.br

Jornalista responsável: : Rúbia Evangelinellis-Mtb 18.316

Reportagem: Rúbia Evangelinellis, Sandra da Motta e Sergio Kapustan

Projeto Gráfico: RS Press

Design gráfico: Mano Mendonça

Foto de capa: Deposit Photos



Agora juntas para melhor atendê-lo com as melhores piscinas de vinil e os melhores acessórios.



A empresa líder em piscinas de vinil **SIBRAPE** anuncia a aquisição da **CMB Aqua**, pioneira na fabricação de acessórios para piscinas no Brasil. Essa integração fortalece ainda mais as empresas e o mercado nacional. Isso significa alto nível de design, tecnologia e performance.





Produto é indicado para chuveiro, torneira e pontos similares

Bomba potencializa pressurização de água em residência

A empresa Dancor lança a bomba Jet Comfort 19 – com potência de $\frac{1}{2}$ cv – para pressurização de água, fria e quente (até 80° C). O produto é indicado para potencializar a pressão em chuveiros, torneiras e pontos de saída de água similares em residências e estabelecimentos comerciais, bem como para linhas de aquecedores de passagens a gás. O equipamento possui um interruptor de fluxo acoplado, que pode iniciar ou parar seu funcionamento. O sistema é silencioso e resistente à corrosão. Segundo especificações técnicas, o motor elétrico tem eixo em carbono (de Ø 12 mm), é monofásico (127 ou 220 volts) e possui protetor térmico contra sobrecarga. A novidade já está no mercado de todo o Brasil.

Reservatório do tamanho da sua necessidade

A Artvinil, empresa especializada em piscinas de vinil, desenvolveu um sistema modular, estruturado em aço e revestido em vinil para atender os mais variados tipos de armazenamentos. Funciona especialmente como reservatório de água e também como tanque de apoio, no caso de esvaziamento da piscina para manutenção ou troca do vinil. Entre os benefícios estão praticidade na montagem, em razão do sistema de encaixe manual e facilidade de transporte, dada à sua leveza. Por oferecer resistência mecânica, atende diferentes necessidades. Disponível em diversos tamanhos com capacidade que pode variar de 15 mil a 1 milhão de litros.



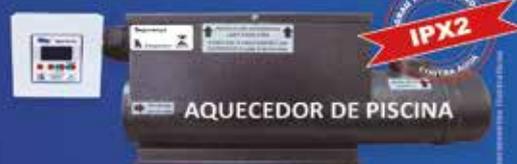
Tanque pode receber até 1 milhão de litros

IMPERCAP[®]
Saunas

EXCELENCIA EM PRODUTOS



IONIZADOR
PARA PISCINA



SMART SENSOR DE NÍVEL DE ÁGUA

| www.impercap.com.br | (11) 3685-3015 | (11) 98931-3754



Lançamento da Fibratec já está disponível no mercado

Piscina com spa integrado

A Fibratec apresenta ao mercado a Piscina Ipanema, com spa totalmente integrado e design exclusivo. É encontrada em quatro tamanhos, de seis, sete, oito e dez metros em tanques com capacidade que vão de 13.500 a 38.500 litros. A novidade foi lançada em agosto, na convenção promovida pela empresa em Guarulhos, na Grande São Paulo, que reuniu diretoria, colaboradores, representantes e revendedores autorizados de todo País. Para mais informações acesse www.fibratecpiscinas.com.br/site/piscina-ipanema.

ANAPP dá boas-vindas aos tratadores

É com enorme prazer que a ANAPP conta agora com a possibilidade associativa dos tratadores de piscina, categoria profissional de extrema importância para o nosso mercado. Com a atualização do estatuto social da entidade, concretizada recentemente, esses especialistas passam a ser atendidos como associados. A inclusão sempre foi desejada e defendida pela ANAPP, que busca e trabalha para o fortalecimento e representatividade do setor em todas as esferas de atuação. Os interessados podem fazer o cadastramento gratuitamente e vão receber um brinde exclusivo dos patrocinadores. Continue participando das ações da entidade, que prepara outras novidades a serem anunciadas em breve.



**VINIL TEM MARCA
QUALIDADE TEM NOME!**

ARTVINIL
piscinas

Faça diferença, exija Artvinil!

www.artvinilpiscinas.com.br
16 3629.5860 | 16 98260.4545

[artvinilpiscinas](https://www.facebook.com/artvinilpiscinas)

Loja da Marol Piscinas em São Paulo: cinco mil itens à disposição dos clientes



EXPERIENTE E *antenada*

Marol aposta na tecnologia e na parceria com fornecedores para o cliente ter uma piscina personalizada e saudável

Conhecida por sua gastronomia (o tradicional restaurante Mocotó é uma atração) e amplas áreas verdes, destacando-se os parques da Cantareira e da Juventude, a Zona Norte da Capital paulista acolheu há 43 anos uma das empresas mais tradicionais e modernas na área de produtos e equipamentos de piscinas: a Marol Piscinas.

Em pouco mais de quatro décadas, sua trajetória acompanha o crescimento de São Paulo, uma metrópole antenada com o mundo graças aos avanços da tecnologia. Segundo o diretor Eduardo Telles, da loja física, no bairro de Santana, até o desenvolvimento do projeto de e-commerce, que atende todo o Brasil, a Marol acompanhou as transformações do mercado: “Somos antenados com os novos tempos e com as atuais necessidades dos clientes.”

Com 13 colaboradores e diretorias (comercial, financeira e e-commerce), o empreendedor faz questão de mencionar que sua equipe recebe treinamento intensivo de especificação de produtos e comercialização. “A Marol sabe que cada piscina tem uma característica e apresentamos soluções para o cliente ter na sua casa água limpa e saudável. Para cada atendimento, por exemplo, oferecemos um projeto de sanitização, filtração e estética. Ou seja, os consultores atendem o cliente de forma personalizada, ouvindo principalmente o que ele espera de sua piscina”, explica Eduardo Telles.

Evolução

A Marol entrou no mercado de piscinas especializando-se em produtos químicos. “Tínhamos em 1975 poucas variedades de itens para tratamento de piscinas. Aliás, o número de piscinas também era pouco. A aquisição de máquinas, por exemplo, era um investimento caro, e o tratamento da água era à base de cloro líquido”, conta Telles.

Com o tempo, entre acertos e erros, a Marol melhora o relacionamento com os fornecedores, aumentando assim o portfólio de produtos. E projeta-se no mercado na década de 80 com sua loja conceito – balcão e venda.

Hoje, são cinco mil itens à disposição dos clientes, desde produtos de tratamento da água até bombas de calor, com a proposta de aproximar os fornecedores dos consumidores. O resultado disso é uma loja consolidada.

De que forma isso acontece? Segundo Telles, a estratégia é muito simples: “Os fabricantes têm espaços definidos dentro da loja, na condição de patrocinadores. Mostram o que têm de melhor e a Marol, através de sua equipe, fala a mesma língua do fornecedor”.

A mudança rumo ao comércio eletrônico começa em 1999 quando é lançado o site destacando os preços de cada produto. “Até então, a Marol tinha um catálogo de fotos e telefone de contato. Verificamos que empresas não-estruturadas começavam a sentir o peso da internet no mercado”, conta Telles.

A exemplo da loja tradicional, a venda eletrônica é um aprendizado, com facilidades e dificuldades apuradas junto ao consumidor, mas que teve uma continuidade. E o passo decisivo acontece em 2016, com o lançamento do e-commerce, que leva a Marol até a casa do cliente. Atualmente, são 1.500 itens à disposição dos internautas com um investimento

Divulgação



de R\$ 250 mil em softwares e em excelência. “Desde o início, nossa proposta foi fazer um e-commerce responsável, sem concorrência predatória. Conseguimos patrocinadores que nos apoiam em toda a operação, a plataforma, a consultoria, a logística, a divulgação e todo o trabalho de marketing”.

Para Eduardo Telles, com um mercado cada vez mais competitivo, é preciso valorizar as alianças: “Nosso sucesso está atrelado à parceria com os grandes fornecedores do ramo de piscina. Planejamos novas ações para os consumidores que vão nos conhecer e para aqueles que já estão em nossa base de dados”, completa o empresário. ■

SERVIÇO

- Marol Piscinas - www.marol.com.br

Equipe de colaboradores recebe treinamento intensivo de especificação de produtos e comercialização

Piscina de Vidro Aquavision®



Seja um Parceiro Aquavision®

AQUA VISION®

Venda Piscinas de Vidro e Aumente seu Lucro

Completo Sistema com Vidro e Quadro Pronto para Instalação de Visores Pisos ou Laterais Internas.



www.tgggroup.com.br

Entre em Contato:
19 3246-3482 | 19 3246-3485
comercial@tgggroup.com.br





NA MEDIDA



Cuidados simples como usar bonés, óculos escuro, roupas com trama fechada e procurar uma sombra no período mais quente do dia, garantem a diversão e a proteção do corpo

Por Rúbia Evangelinellis

Quem não quer acordar, abrir a janela e se deparar com um sol radiante num dia de folga e convidativo para a piscina? Até aí, tudo bem, desde que sejam tomados os cuidados para evitar a superexposição solar. Em entrevista à Revista ANAPP, o doutor Pedro Dantas, coordenador do Departamento de Oncologia Cutânea da Sociedade Brasileira de Dermatologia (SBD), alerta para os riscos de quem abusa e explica que, com alguns cuidados simples, é possível se proteger, mantendo a saúde da pele e do corpo.

Entre as medidas recomendadas está a aplicação do protetor solar (FPS a partir de 30 e com proteção UVA) antes mesmo de chegar à piscina, com antecedência mínima de 15 a 30 minutos, para que possa ser absorvido pela pele e faça efeito. No caso da pele do rosto, que fica mais exposta e tem variações (seca, mista e oleosa), recomenda-se a indicação de um creme, de uso contínuo, indicado por um especialista.

Mas voltando ao protetor químico para o corpo, a reaplicação deve ser feita, em média, a cada duas horas ou sempre que sair d'água e, preferencialmente, após molhar o corpo no chuveiro. “É importante também evitar o sol das 10h às 15h e reforçar com outras medidas fotoprotetoras, como usar chapéu, óculos, bonés e vestuário, mesmo nos banhos de piscina e de mar, e procurar sombras”, acrescenta o médico.

Depositphotos

CERTA

De olho na etiqueta da roupa

Em relação à roupa adequada para a proteção, as peças devem estar secas e serem confeccionadas por material de tramas fechadas, seja tecido natural ou sintético. No caso de itens de coleção especial, que recebem um banho de produto químico com FPS, Pedro Dantas recomenda que a pessoa siga as orientações técnicas que, inclusive, informam a durabilidade da roupa, a partir da quantidade máxima de lavagens determinadas.

O médico reforça que a exposição ao sol tem de ser feita com cautela, uma vez que efeitos nocivos são acumulativos e surgem a curto, médio e longa prazos: “Mais cedo ou mais tarde, quem

Pedro Dantas, médico, alerta que o principal risco para câncer de pele é a exposição excessiva à radiação solar ultravioleta



Hora da faxina

Se por um lado os protetores solares são recomendáveis para os banhistas, por outro lado tornam essencial a limpeza da piscina, uma vez que grudam no revestimento e precisam ser removidos com um produto específico: o limpa bordas.

Gabriel Vieira Nogueira, diretor comercial, de logística e marketing da Montreal Piscinas, explica que o produto remove diversos tipos de sujeira de borda de fibra e vinil, como impurezas, oleosidade, materiais orgânicos e larvas de insetos.

“Também limpa pedras, azulejos, pisos de cimento e não vitrificados”, acrescenta.

Mas quem for limpar o local deve evitar o contato direto com o produto. Use luvas de borracha, óculos e botas de borracha e friccione uma esponja macia umedecida em água e algumas gotas do produto nas bordas. “Enxágue com a própria água da piscina. E para a limpeza de azulejos, utilize-o diluído na porção de uma parte do produto para cinco partes de água. Para a limpeza de pedra mineira, granito e pisos de cimento, dilua o produto na proporção de uma parte para três de água”, recomenda Nogueira, que assegura que o limpa bordas não altera os outros parâmetros da piscina, como alcalinidade, pH e nível de cloro e pode ser usado sempre que necessário.

Divulgação



Gabriel Nogueira destaca a importância de usar o limpa bordas para remover sujeiras

abusa, acaba pagando o preço pela falta de proteção. Na maioria das vezes, os danos aparecem quando as pessoas ficam mais velhas, podendo surgir câncer de pele. Isso sem contar na queimadura solar, que pode atingir (de imediato) quem fica exposto no período mais quente, de maior intensidade da radiação ultravioleta. E com o tempo vêm as manchas, as rugas e a pele ressecada.”

Embora o sol seja fonte de vitamina D, o especialista explica que não é preciso ficar exposto para receber os benefícios da radiação. “Você precisa receber o sol apenas por cinco minutos numa área pequena do corpo (como dorso da mão e antebraço) no horário próximo ao meio-dia para ter o efeito por uma semana. E isso a pessoa faz, por exemplo, no caminho de casa até a garagem. Por isso, não recomendo uma exposição deliberada para esse fim no pior momento do sol. Se a vitamina D está baixa, é melhor fazer a suplementação vitamínica.”

Câncer de pele

Segundo estudo do Instituto Nacional do Câncer (INCA) de 2018, no Brasil, estimam-se 85.170 casos novos de câncer de pele não melanoma (formas menos agressivas) entre homens e 80.410 nas mulheres no ano. O câncer da pele (melanoma e não melanoma – mais agressivo) é o mais frequente dentre

todos os cânceres, correspondendo a cerca de 30% dos diagnósticos.

“Por sorte, estes pacientes não morrem com frequência em razão do câncer de pele, porque ele demora mais para acusar metástase e tem diagnóstico precoce, embora leve eventualmente às cirurgias desfigurantes e que comprometem a qualidade de vida”, diz Pedro Dantas.

O especialista explica ainda que o principal fator de risco para os cânceres de pele melanoma e não melanoma é a exposição excessiva à radiação solar ultravioleta (UV): “Outros fatores, como cor de pele, olhos e cabelos claros; histórico familiar ou pessoal de câncer de pele; o sistema imune debilitado por doenças ou casos de indivíduos transplantados por causa do uso de imunossupressores, também podem aumentar esse risco. ■



UVA UVB UVA UVB

Cuide-se

- Evite o sol entre 10h e 15h
- Aplique o protetor solar diariamente (fator de proteção de no mínimo 30) e repita a aplicação a cada 2 horas
- Use camiseta, chapéu de abas largas, sombrinha e guarda-sol
- Não se esqueça dos óculos escuros, de preferência com lentes de boa qualidade

Fonte: Sociedade Brasileira de Dermatologia (SBD)- <http://www.sbd.org.br/>



Toda a linha de acessórios para sua piscina



VIVA VIDA
A MARCA DO LAZER

www.vivavida.com.br

Henrique Bauermann, 2827 - Taquara - RS
Fone/Fax: (51) 3541.4800 - vivavida@vivavida.com.br



POLO
aquático
BALANÇA
A REDE



Modalidade exige alto nível de preparação e tem três mil atletas em atividade no País

Por Sergio Kapustan

Redes para gols, bola sempre molhada e dois times (com sete jogadores de cada lado) na piscina transformada em quadra. O polo aquático é uma atividade esportiva que, assim como acontece na natação, a água reduz a pressão e o impacto dos movimentos nas articulações, diminuindo as chances de lesões.

A partida dura em média 32 minutos, com quatro blocos de oito minutos. A idade para entrar em quadra varia de sete (mínima) até 75 anos (master), segundo informação da Confederação Brasileira de Desportos Aquáticos (CBDA), indicando que trata-se de uma atividade esportiva aberta a pessoas de diferentes idades.

É jogado em uma piscina de 25 metros, no feminino, e de 30 metros, no masculino, com os participantes identificados por uma touca na cabeça com um número. Suas regras mesclam futebol, basquete e rúgbi. O goleiro, por exemplo, pode tocar a bola com as duas mãos, os demais atletas só com uma e são proibidos de tocar no fundo da “quadra” e se movimentarem constantemente.

>>



Depositphotos

ILUMINAÇÃO

REFLETORES DE PISCINA POOLTEC.

OS REFLETORES DE PISCINA DA POOLTEC SÃO DISPONIBILIZADOS EM ROSCA OU PLUG PARA QUE VOCÊ CONSIGA INSTALAR EM QUALQUER PISCINA! ALÉM DISSO A POOLTEC OFERECE UMA VASTA LINHA DE ESTILOS E TAMANHOS.



MODELOS EM ABS E AÇO INOX

CONHEÇA TAMBÉM OS COMANDOS PARA REFLETORES



É um dos esportes mais antigos nas Olimpíadas. Sua estreia mundial foi nos Jogos Olímpicos de Paris, em 1900, com equipes masculinas disputando as medalhas. As mulheres aderiram a competição a partir de Sydney 2000. Os Estados Unidos dominam os quadros de medalhas.

O Rio de Janeiro, no início do século XX, foi considerado a porta da entrada do esporte no País. Era então praticado na praia e a primeira participação brasileira em Olimpíadas foi nos jogos de 1920, realizados na Antuérpia (Bélgica). Em 1963, o Brasil alcançou o topo ao garantir o primeiro lugar nos Jogos Pan-Americanos, disputados em São Paulo, e registra também oito participações em Olimpíadas.

Organização

A CBDA é responsável pela organização e fomento do esporte no Brasil, além de selecionar e treinar times para participação em competições internacionais. Vinte clubes estão filiados à entidade e três mil atletas estão em atividade no País.

Entre as competições organizadas por ela destacam-se: Liga Nacional, Troféu Brasil e Campeonatos Brasileiros sub 13/15/20. A Liga Nacional já está em andamento com oito equipes em disputa: ABDA Bauru, Botafogo, Flamengo, Fluminense, Paineiras, Pau-



listano, Pinheiros e SESI-SP. Os dois turnos da competição terão nove meses de duração, com a última rodada em dezembro, quando serão disputados os playoffs.

A confederação é também responsável por organizar equipes para disputar competições internacionais. Entre elas estão Mundial Aquático, Liga Mundial, Sul-Americano, Pan-Americano e o Campeonato Mundial sub 16/18/20.

Clube Pinheiros

Com uma das principais equipes da Liga, o Esporte Clube Pinheiros, com sede em São Paulo, completa 119 anos. É a mais antiga equipe do País, sendo base das seleções brasileiras masculina e feminina

O esporte começou a ser praticado em 1949 por atletas da natação. O clube possui hoje mais de 200 atletas, que vão desde a base (infantil) até o sub 19 e o adulto (feminino e masculino). Os atletas têm o acompanhamento de quatro treinadores: dois da base e dois adultos. O clube destaca que marca presença em competic es no Estado de São Paulo e outras localidades, além de orgulhar-se de ter atletas convocados para representar o Brasil em competic es internacionais.

Você sabia

O polo aquático começou a se popularizar na Inglaterra e na Escócia em 1840. Era praticado como uma versão na água do r gbi (esporte de muito contato físico) e, ao longo dos anos, foi se aperfei ando. A bola utilizada vinha da  ndia (que foi col nia inglesa) e se chamava "pulu", dando origem ao nome do esporte, segundo informou o Esporte Clube Pinheiros.



Depositphotos

Em julho, três atletas masculinos do clube – Rafael Vergara, Bruno Chiappini e Thomas Borges – e duas femininas – Thatiana Pregoni e Luana Quinn – reforçaram as seleções brasileiras no Campeonato Pan-Americano, em Tampa, na Florida (Estados Unidos). Os meninos ajudaram a conquistar o título ao vencer os americanos por 8 a 5 na decisão. A seleção feminina ficou com a medalha de prata ao ser derrotada pelo Canadá por 12 a 9, com Thatiana sendo eleita a melhor goleira da competição. Rafael foi o artilheiro e também o melhor jogador do campeonato. “A atuação dos pinheirenses é fruto da comissão técnica e da diretoria que priorizam há alguns anos a base do clube”, destacou o técnico de polo aquático do Pinheiros, Roberto Chiapini. ■

SERVIÇO

- CBDA - <http://www.cbda.org.br>

CASCATA ACRÍLICO LUMINOSA

projetada com proteção UV



Luminosidade & Beleza
para seu espaço de lazer.



(11) 5572-1554 | www.lighttech.com.br |  @lighttechbrasil |  @light_techbrasil |  @lighttechbrasil



A BRINCADEIRA DA *moda*

Boias gigantes temáticas, como de unicórnio, brinquedos, acessórios flutuantes e coloridos dão vida à piscina e ânimo aos negócios de empresas que fabricam e importam itens para lazer aquático
Por Rúbia Evangelinellis

Em tempos em que as selfies e vídeos estão em evidência e servem, sobretudo, para retratar e registrar momentos de lazer, a área de piscina ganhou ainda mais protagonismo. Mas também, pudera, quem não quer se deixar fotografar ou filmar, como fazem as celebridades, em colchões flutuantes coloridos e boias infláveis divertidas, como em formato de unicórnio e touro? Ou ainda numa aula de exercícios aquático, com pesinho, espaguete flutuante e outros acessórios?

>>



Fotos: Divulgação



A ITL Importadora comercializa 247 itens da linha Intex, trazida da China. Em 2016, vendia 140 produtos



Exija qualidade e segurança.
Exija Skimmer **BRUSTEC!**

(47) 3350-3770
(47) 3252-1477
www.brustec.com.br



De olho nesse cenário, cênico por natureza e adequado a um país tropical, empresas investem em linhas de acessórios e brinquedos que proporcionam a diversão e integração dos banhistas, crianças e adultos. Elas apostam fichas em um mercado que exige investimentos em lançamentos, seguindo, inclusive, as tendências ditadas lá fora para cativar os consumidores e manter a seta dos negócios apontada para o alto.

Linha divertida

Na disputa pelo mercado está o grupo Bel, de Curitiba (PR). A empresa comercializa brinquedos, boias e flutuadores conhecidos como macarrão ou espaguete para a diversão de crianças e adultos dentro da piscina. A linha Bel Lazer tem acessórios divertidos, como boias gigantes em formato de melancia, abacaxi, limão, unicórnio, flamingo e cisne branco. E para os pequenos tem boias imitando peixinho, baleia e tartaruga. Na coleção também há jangadas e esteiras flutuantes, feitas com o popular macarrão, além de poltronas e porta-copos infláveis com design de frutas tropicais - kiwi, laranja, melancia e tangerina.

Fábio Anastasi, gerente comercial, explica que o grupo também importa produtos da China e investe forte nessa gama de itens. A empre-

sa tem 70 anos e produz também ombrelones, piscinas pequenas, artigos de decoração de piscinas, itens de flutuação e brinquedos, entre outros produtos indicados para o lazer no verão, segmento que é hoje um ponto forte de comercialização. “O brasileiro é acostumado com o calor, e as principais férias são no verão. E isso faz dos produtos de lazer para o período um mercado que para nós garante uma boa performance. Procuramos sempre inovar e sermos competitivos”, diz.

Os infláveis chineses, como boias e algumas piscinas portáteis, ganham aqui embalagens, que, segundo Anastasi, são fundamentais para apresentar os produtos de forma explicativa e cativante para o consumidor.

Já os produtos feitos a partir de flutuador em formato de macarrão, como jangada, são desenvolvidos no Brasil. “É um acessório de muito sucesso. É simples e barato e mais usado por crianças. Os adultos preferem a esteira flutuante por não ter design de brinquedos. Eles têm o mesmo tamanho, de 1,60m por 55 centímetros de largura”.

Em linhas gerais, Anastasi entende que a linha de lazer verão está em constante crescimento e tem período forte de vendas de novembro até o Carnaval, com pico de procura nas férias das crianças. Para a próxima temporada de verão, o grupo traz lançamentos em modelos de boias gigantes: “Nos últimos três anos, percebemos o interesse por flutuantes gigantes em formato de flamingo, unicórnio e outros temáticos. Temos produtos que custam de R\$ 70 a R\$ 600 para o consumidor. Hoje, blogueiras e artistas gostam de postar fotos com eles. Virou modismo, o que ajuda nas vendas”. A empresa tem 12 mil clientes ativos.

Direto da China

De olho num mercado em que está há mais de 10 anos, a ITL Importadora comercializa infláveis da Intex, trazidos da China. Tem colchão e poltrona que ficam na água, boia caminhão monstro, bote em formatos flamingo e lagosta gigante. E, nas versões baby bote, há carrinho de bombeiro e avião, entre outras opções divertidas e coloridas.

Fábio Anastasi, do grupo Bel, aposta no potencial de vendas de infláveis e flutuantes



Divulgação



Linha Belfix investe em produtos coloridos e temáticos para adultos e crianças

F Divulgação

João Batista, diretor da ITL, explica que a Intex possui 900 itens - boias, coletes, brinquedos aquáticos, entre outros -, sendo 247 dos quais comercializados pela ITL no Brasil. “Temos vários itens e novidades em brinquedos e boias. Em outros anos, inovamos, por exemplo, com boias de unicórnio e flamingo. Agora, a sensação é o touro aquático (inspirado na versão mecânica), que vai ser um estouro e não tem igual no Brasil”. Segundo informou, a previsão é de que o produto faça sucesso, como acontece nos Estados Unidos e Europa, seduzindo até artistas, que não resistem à tentação de montar no bicho e postam imagens na internet.

O touro inflável aquático, da Intex, é indicado para a montaria de uma pessoa, e permite movimentos. Fica no centro de uma boia maior e é preso por alças, possibilitando que outras pessoas participem da brincadeira, ajudando a movimentá-lo.

>>

SafeSwim



O DISPOSITIVO DE SEGURANÇA ANTI-SUCÇÃO
que monitora o fluxo de água e previne acidentes em piscinas,
proporcionando tranquilidade e lazer para toda a família.

**Onde tem
Segurança, tem**


nautilus

 [nautilus.equipamentos](https://www.facebook.com/nautilus.equipamentos)

 [@nautiluspiscina](https://www.instagram.com/nautiluspiscina)

Conheça a linha completa de soluções
para piscinas em www.nautilus.ind.br



André Fiore (à esquerda) espera alavancar os negócios da Fiore Sports com a chegada do novo sócio, Cesar Cielo

Para João Batista, apesar da crise econômica, os produtos da Intex são bem-aceitos e registram aumento de procura, principalmente na linha infantil. ‘Eu diria que a marca é a Ferrari dos infláveis. Tanto que, em relação a 2016, quando começamos a trabalhar com a linha, triplicamos o volume de encomendas e passamos a oferecer de 140 para 247 itens’, acrescenta o executivo. A importadora está em busca de novos parceiros, lojistas e representantes comerciais em todo Brasil.

Flutuador, tipo espaguete, é usado para lazer e em aulas de natação e hidroterapia

Entre os queridinhos dos brasileiros estão os flutuadores de braço, boias, colchões infláveis de bronzear e coletes de crianças. Já os adultos gostam das boias flamingo e unicórnio.

Fiore com Cielo

Dona de uma marca conhecida dos esportistas, a Fiore Sports tem um portfólio variado de artigos para natação, hidroginástica e outros esportes aquáticos e também para a recreação. Entre os itens da marca estão pranchas infantis; quebra-cabeça em EVA flutuante que formam sapo, elefante e caracol; jogos flutuantes de argolas e de pinos (ambos com peso), de números, de letras do alfabeto e outros que seguem a linha lúdica. No segmento de acessórios para atividades físicas são encontrados halteres, tornozleira, bola, espaguete, acqua jump para hidroginástica e outros artigos.

Em abril passado, a empresa ganhou um sócio peso pesado: o nadador Cesar Cielo, campeão olímpico e recordista mundial. A sua chegada dá mais vigor a missão da empresa, que aposta ficha na natação, como aprendizado educacional e na hidroterapia (hidroginástica), e consequentemente, em artigos voltados para essa finalidade. ‘O Brasil ainda tem a cultura de esporte de lazer e não como prática. Sempre focamos em produtos para melhorar a performance de professores e terapeutas, apostando na perspectiva de crescimento de



esportes ligados à educação”, explica André Fiore, CEO da empresa sediada na capital paulista e com 40 anos de mercado.

Segundo o empresário, a Fiore enxerga o potencial de produtos para aprendizado de natação e hidroginástica: “É um mercado que tende a crescer. Toda família tem pelo menos uma criança que aprende a nadar. E a gente procura atender de forma pontual esse público. Acreditamos muito na terapia e aprendizado por meio da natação e hidroginástica e temos vários produtos para essas modalidades, como halteres de resistência e botas de EVA.”

A Fiore tem cerca de 380 itens e mantém constante investimento em inovação, como pede o mercado. A empresa importa da China cerca de 20% dos itens. A parceria com o Cielo, acrescenta André, vai ajudar no desenvolvimento de novos produtos: “Acabamos de lançar com o Cielo um palmar (acessório de natação que aumenta a eficiência natural

dos movimentos e fortalecer a musculatura das palmas e mãos). E vamos apresentar uma nova linha de aprendizado nos próximos meses, com a assinatura e supervisão do César, que está atento a todos os mercados do mundo, e avalia os produtos com olhar de esportista e terapêutico.”

A Fiore atende no atacado e tem planos de desenvolver o e-commerce para o consumidor final. A empresa pretende dobrar o faturamento em um ano. E aposta na recuperação do mercado nacional e em novos mercados, exportando para a América do Sul, Europa e EUA. “Já estamos exportando e em contato com empresas da Argentina, Peru, Chile”, conclui André Fiore. ■

SERVIÇO

- Bel - www.belfix.com.br
- ITL - www.itlimportadora.com.br
- Fiore - www.fiore.com.br

Sempre desenvolvendo
o **melhor Cloro**
para a sua Piscina



(11) 4191.5521
www.clorup.com.br



CLOR UP PRODUTOS PARA PISCINAS

Curta nossa página no facebook e conheça toda a nossa linha de produtos para piscina



ESPAÇO gourmet AGREGA VALOR

Em um mundo em que a área de lazer está em alta, cresce o interesse por integração do ambiente gastronômico com a piscina
Por Rúbia Evangelinellis



Produto de desejo de quem quer incrementar a área de lazer da piscina, evitar a sujeira no fogão e na pia e o entra e sai de gente na cozinha, o espaço gourmet ganha cada vez mais fãs e ajuda a repaginar e modernizar o ambiente. Arquitetos garantem que cresce o interesse por esse tipo de projeto, tanto para construção quanto reforma, e recomendam a instalação em um local de infraestrutura básica (água, gás e energia elétrica) e o uso de material e equipamentos que facilitem a manutenção e mantenham a beleza do ambiente.

Tânia Povoá, arquiteta sediada em Salvador (BA), explica que as pessoas buscam mais a integração do espaço gourmet à piscina. Para desenvolver os projetos, considera fundamental aliar a estética com a facilidade de manutenção do espaço e o custo. “Hoje você tem os porcelanatos amadeirados (para o chão e revestimento de paredes) que respondem bem a esses requisitos e proporcionam um ambiente aconchegante, sem ter de lançar mão da madeira de custo mais alto. Para montar a estrutura, eu uso também o eucalipto (madeira de reflorestamento) e madeira de demolição.”

>>

Projeto desenvolvido para casa de praia de Guaratuba (BA), da arquiteta Tânia Póvoa (no destaque)



MONT SERRAT

Produtos para eternizar seu lazer

100%
Inox



Hidro Cromoterapia Inox
com frente ajustável
(quadrado e redondo)



Refletores Super LED RGB Inox RGB e MCR
(quadrado e redondo)
Versões: 20, 25, 50 e 60mm
Encaixa Dentro do Tubo PVC Marrom



Balizador Inox Branco Frio ou Quente
(quadrado e redondo)
Encaixa Dentro
do Tubo PVC Marrom 32mm



Divulgação

“Entre os produtos que usamos com bastante frequência estão os porcelanatos em grandes formatos, com acabamento natural e antiderrapantes. E também os mármore e granitos apicoados (feitos com batidas de ponteiros, que deixam a pedra com furinhos e função antiderrapante) e impermeabilizados, além dos pisos cimentícios”, explica.

Ela recomenda ainda uma cobertura que proteja da chuva e do sol forte. E, para completar, Paula destaca a importância da aplicação de telas solares, que “são ótimas” para proteger do calor sem perder a transparência e luminosidade.

Atualmente, com a ampliação dos espaços de lazer em condomínio e casas mais compactas, a arquiteta acredita que o espaço gourmet ganhou mais adeptos: “Entendo que é uma tendência que veio para ficar. Mesmo porque é um convite para as pessoas deixarem o seu ambiente privado e se socializarem, trazer amigos para um espaço maior e, muitas vezes, melhor estruturado do que a casa ou o apartamento. Vejo também que os condomínios têm investido em áreas externas e espaços gourmet, o que leva os moradores a utilizarem cada vez mais o espaço social.”

Tânia explica que a prioridade é desenvolver projetos adequados ao interesse e vontade dos clientes, mas que prefere trabalhar com ladrilho hidráulico, cimento queimado e amadeirados (porcelanatos): “Eu gosto de misturar estilos, mesclar elementos contemporâneos com rústicos, por exemplo. Mas acho que a tendência tem de estar atrelada ao gosto do cliente.”

Pelas suas contas, um espaço gourmet pode ser desenvolvido a partir de oito metros quadrados, acomodando bem a bancada, equipamentos e os móveis, e adequado ao bolso do cliente. Ela alerta, porém, para a necessidade de que o local escolhido conte com a infraestrutura básica, como água, gás e energia. E que também seja escolhido a dedo, considerando inclusive que será um espaço que pode ser frequentado de dia e a noite, e que tenha um lavabo próximo.

Beleza é fundamental

Para a arquiteta Paula Hsieh, da Zie Arquitetura, de São Paulo, três aspectos são fundamentais na escolha do material que utiliza na instalação da área gourmet: beleza, funcionalidade e segurança. Como os materiais são para um espaço de preparo de alimentos e, conseqüentemente, apresenta focos de gordura, o ideal é que sejam de fácil manutenção, manuseio e antiderrapantes, para evitar acidentes de quem transita entre a piscina e o local.

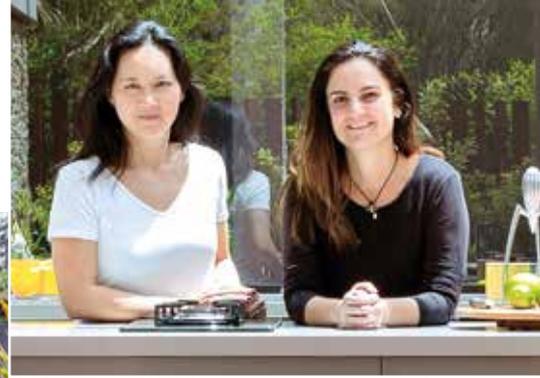
Espaço gastronômico ganha força em projetos modernos de ampliação da área de lazer

Ervas decorativas e saborosas

Questionada sobre qual a melhor decoração natural do ambiente e quais espécies são mais indicadas para o espaço gastronômico, a arquiteta prefere o cultivo de temperos, que decoram e dão sabor aos pratos. “Quando a incidência solar é maior ou mais contínua, recomendamos temperos como alecrim, salsinha, sálvia e orégano. Também indicamos as paredes verdes, que são lindas.”

Mesmo quem tem um pequeno espaço ocioso pode pensar em montar um cantinho gourmet, aconchegante e charmoso. Segundo Paula, com criatividade, bom senso e planejamento é possível montar próximo da piscina um local de alimentação com churrasqueira, forno de pizza, cooktop, chopeira etc. “Além dos equipamentos, vale sempre pensar em uma bancada de trabalho com uma cuba e uma mesa ou aparador para os convidados”, avisa.

>>



Júlia Ribeiro

Projeto assinado pelas arquitetas Paula Hsieh (no alto, à esquerda) e Juliana Battaglia

GENCO®
45 anos
tratando bem sua piscina
CAMPANHA

GENCLOR®

Cloro Estabilizado Granulado Genco®



Em comemoração aos 45 anos, a GENCO® está realizando diversas campanhas para distribuidores e revendedores parceiros. Consulte o representante de sua região, para mais informações.



Lisandro Piloni, arquiteto: área gourmet assume espaço de antigas churrasqueiras



Outro cuidado para quem pensa na instalação do espaço gourmet é a localização. O ideal é que fique próximo à cozinha, facilitando a movimentação de quem está responsável pelo preparo dos pratos e não deve limitar a área da piscina, onde ficam as espreguiçadeiras, mesinhas e demais móveis e acessórios usados com frequência. “É fundamental manter uma boa área livre para as crianças brincarem”, recomenda.

Local repaginado

Na visão do arquiteto Lisandro Piloni, com escritório em São Paulo, o espaço gourmet junto à piscina surge como uma complementação a antiga área destinada à churrasqueira nas residências, que era mais simples, o que agrega valor ao local: “Atualmente, as pessoas curtem mais a casa e gostam de receber a família e amigos. Este novo estilo de vida aumenta a procura de ambientes gourmets mais equipados, modernos e bonitos e até bem exposto. E, por isso, ganham destaque no projeto.”

Para o arquiteto, o espaço gourmet é bem aceito por todos os perfis de clientes, sejam de obras mais simples até as mais sofisticadas. O preço varia conforme a escolha dos equipamen-

tos e do material. Mas devem sempre primar pelo conforto e pela praticidade, acrescenta Piloni, destacando como acabamentos acolhedores e apropriados para o ambiente a madeira, pedra e forros em palha, entre outros.

O especialista observa ainda a importância de que o material usado para a montagem do espaço tenha como base o projeto geral. “Minha sugestão é que siga o estilo já escolhido para as demais áreas”.

Entre as vantagens citadas de integrar as duas áreas (gourmet e piscina), Piloni destaca a praticidade. “Dessa forma, você consegue ocupar melhor um local de recreação mais amplo, sem divisões. Um ambiente integrado é muito mais fluido do que um compartimentado”, assegura lembrando que em uma boa área gourmet não pode faltar conforto, praticidade e uma boa mesa para acomodar todos os presentes e que seja resistente ao uso de quem sai direto da piscina.

Equipamentos

Em Campinas, interior de São Paulo, está instalada a loja Projeto Gourmet, que comercializa equipamentos e acessórios para o espaço e para cozinha. Vende pela internet para



o Brasil. Tem churrasqueiras (movidas a gás, a carvão e elétricas) e kits, coifas, adegas, cooktops, fornos, balcões refrigerados, chopeiras e cervejeiras, entre outros produtos. Faz inclusive alguns produtos sob medida.

Luiz Orlando Costa, diretor da empresa, explica que 75% dos clientes chegam à loja já sabendo o que querem. “Churrasqueira, cervejeira, cooktop ou fogão são alguns dos produtos, além da bancada, que não podem faltar no espaço”, explica. Em média, o custo inicial e mínimo de um conjunto equipamentos, mais essenciais ou mais procurados, gira entre 7,5 mil e 10 mil reais.

Segundo o empresário, o movimento de procura por equipamentos para a área gourmet vem aumentando, principalmente nos últimos três anos, quando cresceu a demanda pelo espaço gastronômico. “A vantagem desse ambiente de convivência é que pode ser frequentada até no inverno, ainda que esteja junto à piscina, além do que é um investimento no imóvel.” ■

AS MELHORES SOLUÇÕES PARA A ÁREA DE LAZER DOS SEUS CLIENTES ESTÃO AQUI!

Seja um revendedor **Bel Piscinas** e **Bel Jardim** e ofereça produtos líderes em qualidade e com o melhor custo-benefício do mercado. Tudo para garantir cuidado completo e eficaz para a área de lazer.

belpiscinas.com.br

vendas@belpiscinas.com.br

[f /belpiscinas](https://www.facebook.com/belpiscinas) [@belpiscinas](https://www.instagram.com/belpiscinas) [in /showcase/bel-piscinas](https://www.linkedin.com/showcase/bel-piscinas)

Há mais de **70 anos** fazendo parte do seu dia a dia.



DE OLHO NO *consumidor*

Consultores avaliam a importância do e-commerce e televendas, que impõem novos conceitos de atendimento para alavancar vendas
Por Sergio Kapustan



As estampas "Havana" são baseadas no visual da famosa capital cubana e, acabaram de chegar na Hidrosauna. Não perca essa novidade paradisíaca.



Havana Blue mm 0,80



Havana Green mm 0,80





Com a tecnologia ligando o mundo dos negócios 24 horas e os consumidores cada vez mais conectados, as empresas precisam inovar os canais de vendas, buscar a integração entre os mesmos, para atender um público disposto a adquirir produtos com qualidade, pontualidade e segurança. É certo que o comércio eletrônico vem crescendo ano a ano, mas, por outro lado, o método televendas também merece atenção. Ele valoriza o atendimento dispensado às pessoas resistentes ou que têm dificuldade em lidar com os avanços da comunicação virtual e fazer as compras por meio de celulares e tablets, por exemplo. >>

VINIPLAS PISCINAS EM VINIL

DESDE 2000

Seus Melhores MOMENTOS EM FAMÍLIA Começam Aqui.

ViniPlas
PISCINAS EM VINIL

REVENIDAS +500 NO BRASIL

Destaques da nossa linha exclusiva

- INDONÉSIA STONE
- JAVA COM CRISTAL
- MISCELÂNEA NEW
- MISCELÂNEA NEW TOTAL

Quem revende VINIPLAS confia, quem tem VINIPLAS indica.

Bolsões Vinílicos · Capas de Proteção · Capas Térmicas · Capas Tela

11.4411-9662

www.viniplas.com.br

Qual o seu projeto? O nosso é te fazer feliz!

Apesar de o e-commerce ter como referência a automatização, analistas afirmam que os sistemas ainda são operados por pessoas. Ou seja, o fator humano é importante e estratégico mesmo nesses tempos de globalização. Diante disso, a Revista ANAPP ouviu especialistas que mostram a importância de se buscar novas oportunidades de comercialização e alertam para a importância de manter uma operação bem planejada, desde a criação de sites até a entrega do produto na casa do cliente, seja o pedido feito por navegador ou pelo telefone.

Com aproximadamente 2,7 milhões de piscinas no País, segundo estimativas do mercado, os consultores avaliam que o setor pode aumentar o faturamento e melhorar o relacionamento com os consumidores.

De acordo com estudo do Ebit, site que certifica as melhores lojas virtuais, mais de 55 milhões de consumidores brasileiros fizeram pelo menos uma compra online em 2017, representando um aumento de 15% em relação a 2016. E para 2018, a previsão é de um crescimento nominal de 12% no comércio eletrônico atingindo um total de R\$ 53,5 bilhões. “O ‘consumidor navegador’ já é uma realidade”, aponta Adriano Augusto Campos, consultor de marketing do Sebrae/SP (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas), ao observar que 72% dos jovens adultos, segundo o levantamento, pesquisam e compram pela internet antes de procurar a loja física.

Depositphotos



Adriano Augusto Campos: site precisa ter ótima navegabilidade e não ter erros para ganhar a confiança do consumidor

De modo geral, os especialistas reforçam que ao tomar a decisão de vender pela internet, a empresa precisa ter um plano de ação, buscar orientação com profissionais da área sobre gerenciamento, metas e equipamentos seguros. E ainda capacitar os colaboradores para que possam dominar as ferramentas e a logística (confira o quadro com as principais dicas).

Valorização da marca

Ao comentar os desafios do comércio eletrônico, Adriano Augusto Campos sugere um “caminho” para o empreendedor seguir, destacando a importância de entender as necessidades do mercado para saber investir, identificar parceiros, concorrentes e clientes, e, por fim, traçar uma estratégia de marketing. “Quem disputa o mercado virtual, precisa definir um caminho. O papel do site, por exemplo, é simplificar e agregar valor na experiência do consumidor com a marca”, explica acrescentando a importância de também testar o sistema para evitar erros e ganhar a confiança do cliente.

Para quem pretende implantar um sistema de comércio virtual, o especialista sugere



Divulgação



a busca do conhecimento de ferramentas necessárias, fazendo cursos a distância – o Sebrae oferece esse tipo de capacitação. Dessa forma é possível se manter informado e preparado para tomar decisões que garantam a satisfação do cliente: “Quem navega na internet, procura clareza (de imagem visual e descritiva) que indique a qualidade e descrição técnica do que está sendo oferecido”.

Outra ação recomendada é conhecer a legislação, com atenção especial ao Código do Consumidor. Nesse aspecto, ele lembra o artigo 49, que permite ao consumidor desistir do contrato, no prazo de sete dias a contar de sua assinatura ou do ato de recebimento do produto ou serviço, sempre que a contratação ocorrer fora do estabelecimento comercial.

Fundador da Telos Resultados, que atua no processo de gestão de empresas, o consultor Luiz Muniz reforça a importância de formatar um plano de ação viável, definindo previsão de >>

OFEREÇA UMA NOVA FORMA DE LIMPAR A PISCINA.



Filtro com Alta capacidade de retenção de sujeira



Utilização manual ou com Cabo telescópico



Aspirador Recarregável
Bateria com duração de 90 minutos



Ideal para Spa's, banheiras e Piscinas desmontáveis

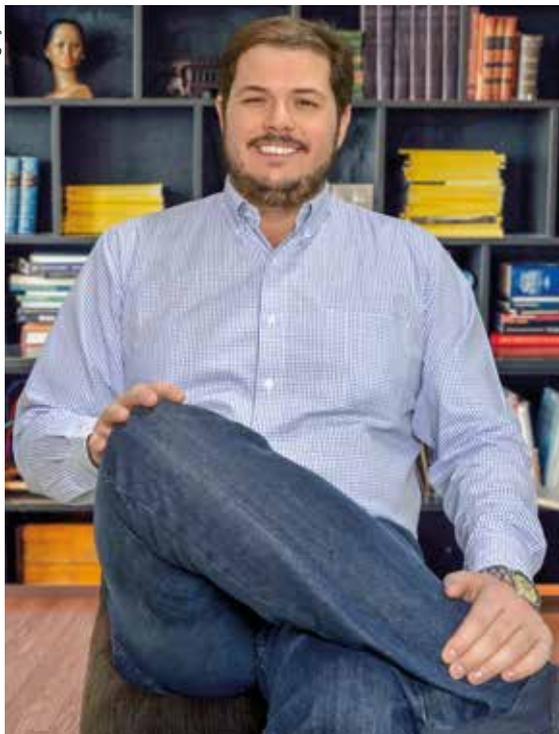


Cabeça de aspiração grande com rodinhas, escova e Bocal de aspiração com escova.



Liga e desliga pressionando apenas um botão

Tenha em sua loja o Aspirador automático para piscinas F3000. Ele permite a aspiração de qualquer tipo de Piscina, Spa e banheiras de Hidromassagem de forma rápida e prática. Basta apertar um botão e passar o aspirador pela área que deseja limpar. O F3000 é recarregável, sua bateria pode funcionar por até 90 minutos sem necessidade de recarregar, permite ser utilizado com cabo telescópico ou manualmente, possui filtro com alta capacidade de retenção de sujeira, além de ser muito fácil de limpar. Ofereça para seus clientes essa comodidade.



Luiz Muniz reforça a importância de definir plano de ação, previsão de crescimento e manter equipe treinada

crescimento, gerenciamento e investimentos em treinamento e supervisão: “Em relação às metas de crescimento, é preciso levar em conta três requisitos: objetivo, valor e prazo. Um exemplo: aumentar as vendas em 15% em seis meses ou dobrar o faturamento em um determinado serviço nos próximos 12 meses.”

Muniz reforça o aspecto de adequar as necessidades dos clientes com a capacidade de venda e entrega. E, assim, conquistar o consumidor, que vê seu pedido atendido, além de reduzir erros e custos. Nessas questões, sugere a nomeação de um responsável para a execução dos objetivos traçados: “Isso garante que as ações sejam concretizadas e não fiquem paradas no meio do caminho”. Ele destaca a importância do aspecto gerencial e o desenvolvimento de uma mesma visão de negócios para todos da empresa, sem exceção. “A melhor forma de garantir o cres-

Como ter um e-commerce e televendas competitivos

- Definir uma meta de crescimento considerando três requisitos fundamentais: objetivo, valor e prazo
- Estabelecer ações para a meta traçada, com um único responsável e prazo de conclusão
- Fazer cursos para saber usar as ferramentas
- Manter o site com 100% de funcionalidade e ótima navegabilidade
- Oferecer um ambiente seguro para o cliente fazer a compra
- Expor o produto de forma clara e evitar manuais extensos
- O sistema de logística precisa ser eficiente: entregar aquilo que o cliente comprou, no endereço certo e mais rápido que os concorrentes
- O treinamento é ponto forte da operação. Qualquer sistema é desenhado e operado por pessoas
- Apresentar os produtos para os vendedores
- O supervisor precisa treinar, corrigir e apoiar os televendedores
- Conferir resultados diariamente e comparar com a meta
- Diversificar a oferta de serviços: produto conquista, mas serviço fideliza
- Divulgar as marcas em redes sociais é barato e eficiente
- Ter conhecimento da legislação, especialmente o Código do Consumidor

Fontes: Luiz Muniz (TelosResultados) e Adriano Augusto Campos (Sebrae/SP)

cimento sustentável é fazer com que todos os funcionários atuem com o sentimento e atitude do dono”.

Outra recomendação é oferecer um sistema de vendas que transmita segurança ao consumidor na hora de se decidir pelo compra. “É preciso ter um ambiente seguro: o cliente precisa ter a certeza de que o seu cartão de crédito não será clonado”.

Equipe motivada

Na ponta do lápis, a operação de televendas pode até ter um custo maior na comparação com o e-commerce, porém, se tiver gerenciamento e equipe capacitada, irá representar um canal de vendas adicional à internet em alguns casos, relata o consultor do Sebrae/SP. “Quando se pensa em televendas, a recomendação é manter uma central de atendimento treinada e que vá trazer resultados. É investi-

mento que envolve capacitação para vender e esclarecer os clientes de produto e serviços”.

Luiz Muniz aponta a necessidade de a empresa ter uma liderança capaz de motivar a equipe, ou seja, que apresente para ela os produtos, que faça treinamento e capacitação, tornando-se peça fundamental no empreendimento. “Em primeiro lugar, o líder precisa motivar a equipe e, principalmente, saber o que está fazendo, garantindo um comprometimento com os padrões, como abordagem do cliente”.

O consultor da Telos reforça que a capacidade de liderança se junta à supervisão em todo o processo. “Não se trata de autoridade, mas de exemplo. O líder deve ser o modelo do vendedor para atingir a sua meta”, encerra Luiz Muniz. ■

SERVIÇO

- Telos Resultados: <http://www.telosresultados.com.br>
- Sebrae/SP: www.sebraesp.com.br



Residencial

Predial



GARANTIA

18 meses

BOMBAS E FILTROS PARA SUA PISCINA

DANCOR PROTEGE SUA DIVERSÃO, ATÉ DEBAIXO D'ÁGUA.

Com padrão de qualidade Dancor, nossa linha para piscinas é ideal para todos os tipos de aplicações.

Maior vazão e melhor filtragem. Até nos momentos de lazer, Dancor cuida da sua família.



DIMENSIONE O FILTRO CORRETO PARA A SUA PISCINA
BAIXANDO GRATUITAMENTE O APP DANCOR NAS LOJAS:



@f/bombasdancor
www.dancor.com.br

A FORÇA DA ÁGUA

Água limpa

COM SAL
OU ÍONS



LANÇAMENTO FIBRATEC: PISCINA IPANEMA
Traz a integração perfeita do SPA para
relaxamento com a diversão

A Fibratec é reconhecida no mercado pela sua variedade de modelos com designs diferenciados e exclusivos, além de opções de tamanhos que adequam-se perfeitamente às necessidades de seus clientes.

Pra
quem
ama
piscina


Fibratec
A marca da piscina



fibratecpiscinas.com.br



Piscina Ipanema



Depositphotos

Especialistas destacam vantagens dos métodos, como economia, de tempo e dinheiro, e praticidade no tratamento
Por Rúbia Evangelinellis

Tratar a água de piscina com sal ou pelo sistema de ionização? São dois métodos que fogem ao padrão convencional de limpeza química, à base de cloro, que precisa ser depositado regularmente na água, para mantê-la protegida e livre das ações de bactérias, vírus e outros agentes contaminantes. Embora cada um tenha seu mecanismo de ação, ambos prometem praticidade e economia, de tempo e dinheiro.

>>

Sistemas têm autonomia de funcionamento e facilitam a operação de limpeza



EBENÉZER
Revestimentos em Vinil
& Acessórios para Piscinas

www.ebenezerpiscinas.com.br
(19) 3827-3389

Rua Duque de Caxias, 224 - Jd. Rezek - Artur Nogueira SP

Adelino Ângelo de Oliveira Neto, diretor comercial da Nautilus Equipamentos Industriais e conselheiro fiscal da ANAPP, explica como é feito o tratamento da piscina com sal. O procedimento consiste na instalação do gerador de cloro diretamente na casa de máquinas. Por meio de uma ação química, provocada por descarga de sal, o equipamento libera automaticamente o cloro na medida exata e de forma contínua.

As vantagens desse método, segundo Adelino Neto, são a redução de custo e a praticidade para manter a água limpa. O aparelho dispensa a intervenção humana, de aplicar o cloro seco a cada dois dias e numa dosagem maior, ação fundamental no tratamento convencional.

“O gerador libera o cloro. Como o gás cloro é muito volátil, precisa estar associado à outra molécula, chamada de veículo. O sódio (sal de cozinha) e o cálcio (usado na combinação do cloro seco, de tratamento tradicional) têm a mesma função e possibilitam a produção do cloro residual livre, que combate as bactérias, materiais orgânicos, vírus e outros agentes

Vinicius Ciocci: ionização reduz riscos de irritações e coceiras



Adelino Oliveira destaca os benefícios do gerador de cloro

contaminantes em contato com a água”, explica Adelino.

Embora não exija que o tratador de piscina ou outra pessoa responsável pela limpeza esteja de prontidão para limpar a água sempre que necessário, o gerador deve ser programado para a operação. Três variáveis precisam ser consideradas para a operação: volume de água; uso da piscina (se é residencial ou pública/comercial); e se é aquecida (temperatura quente acelera a volatilidade do cloro) ou não.

Há dois tamanhos de gerador: o maior produz 25 gramas de cloro livre por hora e o menor, 15 gramas. O produto tem uma vida útil de cerca de 10 mil horas. Os preços estão próximos de R\$ 2,5 mil e R\$ 2,1 mil, respectivamente “No Brasil, a grande maioria das piscinas tem até 35 mil litros de água. Neste caso, o gerador pequeno levaria seis horas para fazer a desinfecção diariamente, enquanto o maior gastaria pouco mais de três. O que determina o modelo adequado é o tempo de filtragem”, explica Adelino Neto.

O custo para manutenção envolve a reposição da perda do sal por transbordamento ou evaporação. Há no mercado um kit de teste.



Ionização

Outro tratamento alternativo é a ionização. Esse método consiste na instalação de um aparelho (ionizador) que emite íons de prata e cobre na água. “A tecnologia para tratamento da água foi desenvolvida pela NASA e utilizada a partir dos primeiros voos espaciais tripulados (projeto Apollo). É uma opção ecologicamente correta para tratamento de piscina, fontes, lagos artificiais, espelhos d’água, difundida pelo mundo”, conta Vinicius Ciocci, diretor de marketing da Pure Water, empresa que desenvolve o equipamento, com timer que liga e desliga a bomba d’água e libera a dosagem de íons necessários.

Esse sistema, acrescenta Ciocci, permite que a água permaneça limpa e “praticamente” isenta de produtos químicos e sem “riscos” de irritações e coceiras na pele e nos olhos. Pelo mecanismo de ação, a prata

combate e controla a proliferação de bactérias, fungos e vírus, enquanto cabe ao cobre o controle das algas.

Questionado sobre o processo e custo da manutenção do ionizador, o executivo destaca a economia de tempo, trabalho e de reais (com produtos e energia). “Se comparar com o valor do balde de cloro, provavelmente os gastos serão próximos. Mas é preciso avaliar muito mais do que isso em relação ao tratamento da água da piscina, como, por exemplo, incluir os custos com outros produtos utilizados nos métodos tradicionais e tempo gasto com mão de obra”, argumenta.

Vinicius garante ainda que o sistema evita o aborrecimento de ter uma piscina verde no fim de semana. O ionizador pode ser instalado em piscinas já construídas, seja de fibra, vinil, azulejos, pastilhas e pedra hijau, entre outros materiais. ■

NOVO

CHEGOU O CLORO SUPER PREMIUM



⚡ São 10 Super Poderes
para tratar a sua piscina.

⚡ Brilho surpreendente
e rende muito mais.



Nada Melhor!

www.hidroazul.com.br



CONSULTA PÚBLICA NACIONAL ENCERRADA

ANAPP e famílias aguardam a publicação das novas normas da ABNT que reforçam proteção nas piscinas

Após ser submetido à consulta nacional por quase dois anos, a Comissão Especial CE-215 do Comitê Brasileiro de Construção Civil CB-02 da ABNT (Associação Brasileira de Normas Técnicas) deu como concluído,

no mês de julho, o projeto de revisão da Norma ABNT NBR 10.339.

Agora, toda a cadeia produtiva do setor de piscinas e familiares de pessoas acidentadas aguardam a publicação do texto, o que deve acontecer durante o segundo semestre. A ANAPP, por sua vez, informa que os associados participaram das discussões, com sugestões.

A NBR 10.339 fixa as condições e os critérios pelos quais devem ser projetados e construídos os sistemas de recirculação e tratamento

de água para atender as exigências de higiene, segurança e conforto dos usuários.

Estados Unidos, Brasil e Portugal são alguns dos países que sofrem com os acidentes nas piscinas, destacando-se os provocados por afogamentos, além daqueles por sucção dos ralos. Em nosso País, segundo o Ministério da Saúde, 17 pessoas morrem afogadas diariamente, sendo três delas crianças.

Residindo em São Paulo, a secretária executiva aposentada Odele Souza é uma das pessoas que lutam em favor de uma legislação para tornar mais seguras as piscinas no Brasil.

Ela é ativista social e está à frente, desde 2007, do blog "Flavia, vivendo em coma". A publicação eletrônica é dedicada à filha, Flavia, que vive em coma, há 20 anos, após ter os cabelos sugados pelo sistema de sucção de piscina do prédio onde a família morava.

De acordo com Odele, o objetivo do blog é

alertar dos perigos existentes nos ralos de piscinas, e, ao mesmo tempo, buscar soluções na esfera pública para tornar os equipamentos mais seguros.

Além da ABNT, a ativista tem um canal direto de comunicação com o Congresso Nacional – Senado e Câmara dos Deputados – que também discute uma nova legislação sobre as normas de segurança nas piscinas. "De momento, o que temos de fato novo é a Norma 10.339. Nossa expectativa é muito positiva porque a discussão envolveu pessoas de grande capacidade técnica, como engenheiros e empresários", explica ela.

Odele Souza adianta que utilizará o blog e o Facebook para divulgar as mudanças em prol de uma piscina mais segura. "Na prática, a Norma 10.339 já está atualizada, sendo muita positiva para os usuários, mas depende de publicação. Vou usar os meus canais para >>



Aquecedores CMB Aqua.

Sua piscina aquecida com muita economia de energia e nenhuma economia de diversão.

Desde Março de 2017, os aquecedores ou coletores solar só podem ser comercializados se estiverem devidamente certificados pela Inmetro.



	ENERGIA Coletor solar Fabricante: CMB AQUA Marca: CMB AQUA Modelo: AQUECEDOR TROPICAL Aplicação: PISCINA	
Maior desempenho		
A		
B		
C		
D		
E		
Menor desempenho		
Pressão de Funcionamento (kPa) (m.c.a) 98 10	Produção Mensal de Energia Por m ² de coletor (kWh/mês.m ²) 116,80	Segurança Registro Nº 006250017
Área externa (m ²) 1,233 m ²	Por coletor (kWh/mês) 144,02	
Eficiência Energética Média 79%		
Instruções de instalação e recomendações de uso, Leia o manual do aparelho.		

www.cmbaqua.com.br . vendas@cmbaqua.com.br

16 3969.8383



cmbaqua
lazer tem nome

informar os proprietários e administradores, principalmente. Em relação aos usuários, será importante exigir que as normas sejam seguidas”, reforça Odele.

Congresso Nacional

Em setembro do ano passado, o Senado aprovou substitutivo ao projeto do deputado federal Mário Heringer (PDT-MG), o PLC 71/2014, de autoria do senador Dário Berger (MDB-SC).

O substitutivo do senador catarinense dispõe sobre requisitos mínimos de segurança para a fabricação, a construção, a instalação e o funcionamento de piscinas (públicas, coletivas e particulares) ou similares.

O objetivo do projeto é regulamentar o uso de piscinas, criando regras de segurança como

a instalação de proteção para evitar a sucção de cabelos pelo ralo. Atribui também responsabilidades em caso de seu descumprimento até mesmo aos construtores.

Mário Heringer avaliou que o Senado melhorou o texto original, tornando-o mais enxuto, com menos detalhamento técnico. De acordo com o site da Câmara dos Deputados, o projeto, que ganhou o número de PL 1162/2007, tramita na Comissão de Seguridade Social e Família (CSSF). A matéria tem como relatora a deputada Flávia Moraes (PDT-GO). ■

SAIBA MAIS

- ABNT: <http://www.abnt.org.br/>
- Câmara dos Deputados: <http://www.camara.gov.br/proposicoesWeb/fichadetramitacao?idProposicao=352989>

Posição da ANAPP

Na avaliação da ANAPP, o projeto de revisão da Norma ABNT NBR 10.339 é um passo importante para o setor e usuários de piscinas, principalmente nos aspectos construtivo e de segurança dos banhistas.

A entidade acrescenta que a revisão foi promovida considerando experiências e procedimentos aplicados em outras partes do mundo e, assim, visa também proporcionar às famílias um lazer agradável.

Os principais destaques da revisão da Norma ABNT 10.339

- Ralo antiaprisionamento - a norma obriga a instalação em todos os tipos de piscinas, sejam aquelas já construídas, em construção e em suas reformas
- Dois ralos distantes no mínimo 1,5m - esse sistema serve para dividir a sucção e diminuir o efeito pontual
- Botão de emergência - equipamento deve ser instalado próximo à piscina e permite, quando acionado, o desligamento do sistema de bombeamento da piscina
- Estabelece o isolamento físico da área da piscina com cercas de 1,10 m de altura e portão de fechamento e travamento automático para evitar o acesso de crianças ou animais
- Exige a fixação de placas informativas e avisos de profundidade da piscina
- Será necessária a colocação de lava-pés para acesso a piscina
- Obriga a instalação de escadas removíveis, com degrau duplo, testadas em laboratório
- Exige corrimão em rampas de acesso
- Torna obrigatória também a instalação de skimmer para cada 32m² de área. O equipamento é responsável pela retirada da sujeira de superfície, região com concentração de contaminantes
- Obriga a colocação de tampas apropriadas nos dispositivos de aspiração

NOVA LINHA DE ROBÔS PARA LIMPEZA SODRAMAR. SEU CLIENTE SATISFEITO E SEU LUCRO GARANTIDO.



A nova linha de Robôs para limpeza automática da piscina SODRAMAR combina sofisticação e tecnologia com a tradição e qualidade da Sodramar. Ofereça esta conveniência para seus clientes. Eles ficarão satisfeitos com a piscina limpa sem o menor esforço, e o seu lucro é garantido.

RB 6



Para Piscinas de até 12m
limpa piso e parede

RB 2



Para Piscinas de até 12m
limpa piso e parede

RB 4i



Para Piscinas de até 15m
limpa piso, parede e linha d' água
Controle via Smartphone

WAVE 100



Para Piscinas de até 25m (comercial)
limpa piso e parede

SODRAMAR®

A Piscina dos seus sonhos.
www.sodramar.com.br

Accesse nossas
Redes Sociais
(11) 4053-7600
(11) 4506-9300

36
anos
EXPERIÊNCIA

Fotos: Divulgação

Ex-modelo venceu o preconceito, conquistou espaço nas passarelas e hoje tem a sua agência



RAINHA DAS piscinas

Após ganhar o concurso gaúcho, Deise Nunes tornou-se a primeira negra eleita miss Brasil
Por Sergio Kapustan

Hoje dona de uma escola de modelo em Porto Alegre, Deise Nunes revela à Revista ANAPP que perdeu a faixa de Rainha das Piscinas 1984, mas que guarda na memória cada momento que viveu, derrotando, aos 16 anos, 77 candidatas, além de quebrar a barreira do preconceito racial.

Até então, a desconhecida porto-alegrense ostentava o título de Rainha da União Metropolitana dos Estudantes Secundários de Porto Alegre (Umespa). Negra, de família humilde, ela se elegeu em 1986 miss Brasil, fato inédito até então, e depois foi finalista do Miss Universo. “O Rainha das Piscinas foi o pontapé de tudo por me dar visibilidade para o mundo”, destaca a gaúcha que mantém a beleza que surpreendeu e encantou milhares de pessoas no meio da década de 80.

Na época, o concurso Rainha das Piscinas, que deu seus primeiros passos nos anos 50, tinha o patrocínio do extinto grupo jornalístico Caldas Junior. Com ampla cobertura de rádio, televisão e jornal, era realizado no fim do verão e considerado uma vitrine de beleza e até mais importante do que o Miss Rio Grande do Sul, que ela também venceu.

Antes de Deise Nunes, o concurso já havia revelado outra beleza: Ieda Maria Vargas. Em 1962, com 17 anos, Ieda elegeu-se Rainha das Piscinas e, no ano seguinte, foi miss Brasil e miss Universo, nos Estados Unidos, tornando-

-se a primeira brasileira a conquistar o título.

Deise conta que foi também a primeira negra a disputar o título gaúcho das piscinas, defendendo as cores do Internacional, time de futebol que tem como símbolo o Saci, lenda do folclore brasileiro: “Recebi o convite de um diretor de marketing do clube (Paulo Franchini). E depois a vida seguiu: Miss Brasil, carreira de modelo e viagens.”

Entre os estilistas para quem desfilou está Clodovil Hernandez, que morreu em 2009, além de participar de programas de televisão, como Os Trapalhões e Chacrinha.

Concurso mobilizava sociedade gaúcha

Para se ter uma ideia do peso do Rainha das Piscinas na sociedade gaúcha, a escolha movimentava clubes e associações de todo o Estado. A final era realizada em ginásios lotados. A última etapa do concurso, que elegeu Deise Nunes, foi realizada no Gigantinho, ginásio do Internacional, tomado por 17 mil pessoas. Torcidas organizadas e bandas animavam a festa.

Deise lembra que o clima de festa era restrito às arquibancadas. Nos bastidores, especialmente entre os jurados, a vitória de uma negra não foi bem aceita, mas, ao final, depois de uma longa espera, prevaleceu a vontade da maioria.

Estado formado por milhares de descendentes europeus, o Rio Grande do Sul, ao final do concurso, assistiu a coroação de Deise Nunes no Rainha das Piscinas. “Foi um divisor de águas na minha carreira profissional”, reforça Deise Nunes. ■



Conheça
A AREIA DE
QUARTZO
PARA FILTROS
São João

ISO 9001
BUREAU VERITAS
Certification

SÃO JOÃO

MAIS TRANSPARÊNCIA PARA A SUA PISCINA.

Todas as propriedades do quartzo utilizadas para reter partículas de sujeira e manter a sua piscina cristalina e saudável. Não comprometa sua filtração com qualquer tipo de areia, escolha a areia de quartzo São João e otimize seu verão.

Faça seu pedido por telefone ou pelo WhatsApp.



SÃO JOÃO

(12)3147-9090
(12)97401-8192

www.mineracaosaojoao.com

[mineracaosaojoao](https://www.facebook.com/mineracaosaojoao)



Da esquerda para a direita, o diretor da ANAPP, José Donizete, com o proprietário da loja Rio Preto Piscinas, Juarez Marques, em São José do Rio Preto (SP)



Na Piscinas Rondônia, o conselheiro da ANAPP, Gilmar Preto (à esquerda), os lojistas Rafael e Lilian (ao centro) e o representante Otávio, em Ji-Paraná (RO)



Lojista Jonas (à esquerda), da Só Piscinas, com o conselheiro da ANAPP, Gilmar Preto, em Arquimedes (RO)



Nova Denominação + inclusiva e maior Abrangência

Associação Nacional das Empresas e Profissionais de Piscinas

MAIS ANAPP PRA VOCÊ

Inclusão – novas categorias associativas: Tratadores, Representantes, Estudantes e mais;

Parcerias internacionais para feiras e convenções;

Ampliação das atividades dos grupos setoriais;

Aliança Mundial de associações – WAPSA – World Alliance of Pool and Spa Associations;

Novas Oportunidades – Feiras setoriais e regionais;

Orientação jurídica gratuita ao associado;

Representante Regional Anapp;

E muito mais...

www.anapp.org.br

tel: 11 5687.7887

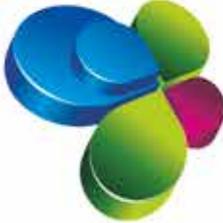
Av. Queiroz Filho, 1.700 Torre E - 3º andar conj.36 CEP: 05319-000



Venha fazer negócios com
o mercado de outdoor living
na única Feira do setor
na América Latina

Evento especializado e obrigatório para
lojistas, arquitetos, decoradores, construtores,
engenheiros e demais profissionais do setor.
A EXPOLAZER espera sua visita.

6 a 9 ^{terça}
a sexta
agosto
Expo 2019
Center Norte
São Paulo - SP



expolazer
& outdoor living

22ª Feira Internacional de Piscinas, Spas, Lazer e Wellness

CRENCIAMENTO GRATUITO

expolazer.com.br  #Expolazer2019

PROMOÇÃO / ORGANIZAÇÃO

Franca Feiras desde 1961

COLABORAÇÃO


ANAPP
Associação Nacional dos Fabricantes
Construtores de Piscinas e Produtos Afins