

SAÚDE

Medidas simples afastam mosquito da dengue

ESPORTE

Exercício em casa é opção a treino na água

REVISTA



Edição 151 • maio/junho 2020

É HORA DE *conectar*

Com o distanciamento social, empresas tiveram de rever modelo de vendas e passaram a vender pela internet, por aplicativos e lançar mão do drive-thru. De olho no futuro imediato, a ANAPP já programa cursos de e-commerce.

A palavra de ordem é ser empreendedor, se reinventar



Otimismo

Não desistir diante de grandes problemas ou adversidades, ter esperança de que tudo pode melhorar futuramente.



GENCO[®]
DESDE 1973

Trata bem sua piscina

www.genco.com.br





Depositphotos

Nesta edição

Editorial	4
Ação Social	6
Evento	7
História dos Associados	8
Mercado	16
Arquitetura	22
Saúde	26
Esporte	30



Depositphotos



Depositphotos



divulgação

Agenda de eventos

Feicon - São Paulo	15 - 18 Set
Interbad Stuttgart	27 - 30 Out
International Pool SPA Patio Las Vegas	11 - 13 Nov
Equipotel - São Paulo	26 - 28 Mai 2021
Expolazer - São Paulo	3 - 6 Ago 2021



Amigos leitores,

Os impactos da COVID-19 na saúde e na economia são temas da edição 151 que vocês estão recebendo. De forma rápida, a partir de março, a pandemia afetou a convivência social e a atividade econômica em nosso País, apresentando um quadro de incertezas que está perdurando, infelizmente.

Entretanto, lanço a pergunta: O que vamos fazer quando a doença passar? Como nos adaptarmos à nova realidade de negócios? Faço o questionamento, pois precisamos nos preparar para voltarmos às atividades normais. Obras e serviços serão retomados. Lojas vão abrir as portas para receber clientes que mudaram hábitos de compras e intensificam os pedidos nos canais digitalizados, como e-commerce.

O isolamento social mudou a vida das pessoas, que trabalham, estudam, ficam em casa e usufruem mais da piscina. E, quem não tem esse espaço, já fortalece o sonho e o projeto de investir no ambiente de lazer doméstico. A partir desse olhar, certamente mais oportunidades de negócios devem surgir para o setor.

Somos o segundo mercado no mundo com cerca de 3 milhões de piscinas instaladas, ficando somente atrás dos Estados Unidos. Grandes negócios surgiram em tempos de crise, assim como soluções e ideias surgem nos momentos mais inesperados. Olhar de forma positiva para tudo isso será o diferencial.

Pense em organização, capacitação, reinvenção e em como agregar mais valor ao seu negócio e portfólio. Conheça melhor o seu cliente e vire a página das lamentações.

Outro tema importante é manter participação ativa em uma associação, marcando presença em reuniões e envolver-se em decisões, não apenas do seu negócio, e, sim, dos rumos do setor. É a aliança que fortalece.

A ANAPP se coloca no mercado institucionalmente como entidade representativa do setor junto ao poder público e demais entidades de classe. Produzir e receber informações, encaminhar reivindicações e discutir normas técnicas são algumas das ações da associação em prol da cadeia produtiva. Às vésperas de completar 30 anos, o crescimento dela foi e é fundamental, com muita união e trabalho.

Destaco duas ações em andamento: o CTP ANAPP (Curso de Tratamento de Piscinas) e o Concurso Piscina Design 2020. O CTP é uma realidade desde 2019, sendo totalmente em plataforma eletrônica e voltado para tratadores, técnicos, projetistas, engenheiros, arquitetos, lojistas e fabricantes.

Nesse momento, por mais tempo que estejamos no mercado e experiências que somos, conhecimento nunca ocupa lugar e o curso em questão é reconhecidamente o mais completo e isento de marcas do mercado brasileiro.

Já o Concurso Piscina Design 2020, com lançamento previsto para breve, será também um marco na retomada. Teremos a sua maior e melhor edição, coroando o trabalho de um ano inteiro. Com ele, os lojistas premiados e as marcas de seus fornecedores têm a oportunidade de exibir aos clientes seus diferenciais no mercado, melhorando o fechamento de negócios.

Portanto, é hora de reinventar, arregaçar as mangas, procurar conhecimento e, acima de tudo, zelar pelos nossos negócios e por todos que nele estão envolvidos e dele dependem.

É buscar o novo sem reclamações ou dependência governamental. Somos brasileiros e povo nenhum no mundo tem capacidade maior para transformar aflição e desespero em esperança, oportunidade e sucesso.

Boa leitura a todos!!

JOSÉ DONIZETE ROSSINI
Diretor financeiro da ANAPP



Associação Nacional das
Empresas e Profissionais de Piscinas

Avenida Queiroz Filho, 1.700 - Sala 807 - D
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 2020/2021

Presidente: Adelino Ângelo Oliveira Neto
Nautilus Equipamentos Industriais Ltda.

Vice Presidente: Hugo Sirvente Lisboa
Genco Química Industrial Ltda.

Diretor Técnico: Eric Miranda
Sodramar Ind. e Com. Ltda.

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

Diretor de Comunicação: Flávio Shimura Mattos
KMS Ind. Química Ltda.

Diretor Secretário: Carlos Heise Filho
Panozon Ambiental S.A.

CONSELHO FISCAL:

Gilmar Pretto - Morro Grande Ind. e Com. de Fibras Eireli - EPP (Fibratec)

Victor Nomellin - SIBRAPE Ind. e Com. de Equip. Aquáticos e de Filtragem Ltda.

CONSELHO FISCAL SUBSTITUTO:

João Rêsis de Aguiar - Damarfe Produtos Químicos Ltda.

João Marcelo Caetano Garcia da Silva - Suall Indústria e Comércio Ltda.

Executivo Responsável: Marcelo Mesquita

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

A Revista ANAPP é uma publicação da Associação Nacional das Empresas e Profissionais de Piscinas. São 1.500 exemplares distribuídos em todo o Brasil para revendedores, fabricantes, associados, embaixadas, empresas no exterior etc.

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

Colaboração: Arielly de Jesus e Maria Clara Prado

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: Depositphotos

COM SiBRAPE TUDO É MAIS FÁCIL!

Descomplique
a limpeza
da sua piscina



 **SIBRAPE**

0800-7273737

(16) 2101-7000

www.sibrape.com.br



Cooperativa
Caminho
Certo
receberá
hipoclorito
de cálcio de
associada à
ANAPP



Divulgação

ANAPP lança plano para doação de saneantes

A ANAPP em parceria com a Eureciclo, selo da New Hope Ecotechque, certificadora do Sistema de Logística Reversa da FIESP, envolvendo indústrias associadas e cooperativas de reciclagem de embalagens, lançam uma ação social para doação de produtos saneantes. Ainda em fase piloto, o projeto tem por objetivo atender regionalmente as necessidades das cooperativas de material reciclado, muitas das quais estão com as atividades interrompidas e carecem de material de limpeza e equipamentos de segurança individual. “Contamos com a boa intenção das empresas químicas do setor de piscinas para a doação de produtos saneantes para que os trabalhadores da reciclagem usem na higienização das mãos, máquinas e ferramentas, bem como na cloração da água, tornando-a potável”, ressalta Marcelo Mesquita, secretário executivo da ANAPP. Segundo informou, essa primeira fase piloto envolve uma indústria de Guarulhos e uma cooperativa e visa detalhar o processo, verificação de documentos e estabelecer o plano logístico de transporte. A meta é apresentar esse modelo de ação, nas próximas semanas, ao Grupo Setorial das Indústrias Químicas da ANAPP, composto por 15 fabricantes de cloro. A estratégia da ANAPP é envolver o maior número de empresas na doação de produtos químicos às cooperativas, uma vez que as embalagens coletadas para reciclagem podem estar contaminadas. E, sendo o cloro eficaz no combate e eliminação do novo coronavírus, estarão garantidas condições seguras de trabalho às pessoas, razão maior da parceria. “A expectativa é que haja uma ampla adesão para ampliar os benefícios”, destaca Marcelo Mesquita. Gabriela Reis, Marketing Manager da Eureciclo, explica que grande parte das cooperativas interromperam as atividades em razão do risco de contaminação pelo coronavírus. “A Amlurb (Autoridade Municipal de Limpeza Urbana)

decidiu pela paralisação da operação e, com isso, vários cooperados ficaram sem apoio financeiro, desamparados. Pensando nisso, conversamos com empresas e associações parceiras para oferecer algum apoio a essas cooperativas”, destaca. A doação de hipoclorito de cálcio, de uma empresa associada à ANAPP, servirá para a sanitização, por um ano, do galpão da Cooperativa de reciclagem Caminho Certo, na Zona Leste da capital paulista e próximo ao município de Guarulhos. Criada em 2002, reúne 30 cooperados. “Esses cooperados também carecem de equipamentos de proteção individual, como luvas resistentes, óculos de proteção e máscaras”, completa Gabriela.

Outras ações

Em paralelo à ação social movida pela ANAPP e Eureciclo, a Clor Up iniciou a doação de cloro para desinfecção de ruas, pontos de ônibus, rodoviárias e hospitais. “Acreditamos que se todas as empresas ajudarem as prefeituras próximas de suas fábricas, poderemos minimizar o impacto de contágio pelo coronavírus, salvando milhares de vidas”, afirma a direção da indústria. Em uma contagem preliminar, a empresa já havia destinado 50 caminhões pipa para as prefeituras de Osasco, Carapicuíba, Jandira e de Pirapora do Bom Jesus, todas de São Paulo. Já a Atcllor, indústria química sediada em Paraíba do Sul (RJ), optou pela distribuição gratuita de água sanitária para higienização de ambientes. O produto é disponibilizado para moradores do entorno da fábrica no período da manhã, organizados em fila. A Policlean Oirad, de Campinas (SP), por sua vez, destinou 1,2 tonelada de hipoclorito de sódio para a produção do Hiposol 1%, desinfetante bactericida da sua linha hospitalar. O lote, de 3.500 embalagens, foi destinado para a doação e entregue a famílias e entidades localizadas próximas à empresa e que atendem comunidades carentes.



23ª Expolazer confirmada para 2021

A Francal Feiras e a ANAPP informam que a 23ª Expolazer & Outdoor Living está agendada para 3 a 6 de agosto de 2021. Ela seguirá a programação de evento de porte, sediado em São Paulo, e com capacidade de atrair grande público nacional e internacional e gerar negócios. Já a versão regional, inicialmente programada para os dias 18, 19 e 20 de agosto deste ano, no Centro de Convenções Ulysses Guimarães, em Brasília/DF, foi adiada para 2022 em razão dos impactos provocados pela Covid-19 no cenário socioeconômico.

Entre as variáveis consideradas para o adiamento estão a fase de cuidados sanitários especiais, impactos sofridos pelas empresas envolvidas e a complexidade de deslocamento de todos os públicos participantes do evento.

Os organizadores garantem que manterão a atenção nos próximos acontecimentos e o diálogo junto ao mercado para definir a nova data da Regional Brasília em 2022.

Divulgação



Em nota oficial, a Francal Feiras e a ANAPP reforçam a confiança nas medidas que as autoridades de saúde do País vêm adotando e aguardam com muito otimismo o breve retorno da normalidade.

Neste momento, o setor se volta para os preparativos e a expectativa de lançamento da próxima edição da Expolazer em São Paulo, que deverá ocorrer nas próximas semanas.

AQUECEDOR ELÉTRICO

CORPO EM ALUMÍNIO DE ALTA RESISTÊNCIA

RESISTÊNCIA EM AÇO INOX 316

PINTURA KTL (AUTOMOTIVA)



POSSUI SISTEMA DE SEGURANÇA
QUE DESLIGA AUTOMATICAMENTE





Com sede em Brusque,
no Vale do Itajaí, Indústria
ocupa uma área de dois
mil metros quadrados

INOVAÇÃO E *solidez*

Iluminação, comandos eletrônicos e acessórios exclusivos marcam atuação da Brustec Lazer (SC) no mercado de piscinas



Ao aliar três conceitos – tecnologia de ponta, alta precisão e qualidade –, a Brustec Lazer apresenta suas credenciais para o mercado nacional e internacional de piscinas. São três linhas de produtos: peças para instalação, acessórios de limpeza e eletrônica (iluminação e comandos).

O portfólio da empresa apresenta mais de 200 itens. Refletores, comandos, fontes, aspiradores, escovas, cloradores e peneiras estão

entre os produtos fabricados e instalados em piscinas de residências, condomínios e clubes.

A estratégia se completa com foco na qualidade e melhoria contínua dos processos, visando sempre a satisfação do cliente e a aplicação dos produtos. “Nossa intenção é melhorar a vida de quem trabalha no setor de piscinas e de quem as usufrui. Trata-se de um conceito de trabalhar a piscina como uma área de lazer, em que o consumidor pode relaxar e se divertir”, afirma Geraldo Carmesini, fundador da indústria catarinense, com sede em Brusque, no Vale do Itajaí, que foi certificada recentemente com a ISO 9001:2015. “A certificação comprova todo o investimento em qualidade e excelência nos processos”, completa Carmesini.



Divulgação

A indústria ocupa uma área de dois mil metros quadrados. São cerca de 100 colaboradores atuando nas áreas de pesquisa e desenvolvimento de projetos, moldes, injeção de plásticos, eletrônica, montagem, administração, expedição e vendas.

Ao apresentar o empreendimento, Carmesini reforça que a produção é 100% interna, desde a

Geraldo Carmesini destaca a busca contínua pela melhoria de processos



Nomade Criatividade

pesquisa até a fabricação, com profissionais capacitados para trabalhar com matérias-primas como plástico, inox e montagem de componentes eletrônicos. “A Brustec não terceiriza sua linha de produção”, reforça.

Quem esteve na Expolazer 2019 pode ver de perto, por exemplo, a novidade do Comando Smart Wi-Fi. O aparelho controla os equipamentos da piscina através de celulares, tablets ou notebooks. O consumidor pode programar o acionamento dos refletores e equipamentos da piscina de forma independente, em datas e horários alternados.

De Brusque para o mundo

Direcionada para moldes de peças, a Brustec começou atendendo o setor automotivo, muito forte em Santa Catarina, e depois escolheu o ramo da construção, onde viu a possibilidade de expandir sua linha para o setor de piscinas, conta seu fundador. A produção é hoje comercializada por lojistas, distribuidores e indústrias no Brasil e América Latina. O próximo passo é exportar para o mercado europeu.

O empresário reforça que ao longo de nove anos a indústria cumpriu seu projeto de estimular a pesquisa, capacitar os colaboradores e ser aliada dos clientes. “Trabalhamos de duas formas: lançamentos ou aperfeiçoamento de produtos, de acordo com as tendências de mercado. Valorizamos as parcerias com clientes porque viemos para o mercado com o objetivo de ficar e nos consolidar”, conclui Carmesini. ■



Divulgação



Fotos: Divulgação

Empresa tem cinco fábricas e planeja inaugurar, em agosto, a sexta unidade no Rio Grande do Sul



RIO PISCINAS *aposta* EM PARCERIAS

Com 145 revendedores padronizados, empresa adota modelo de franquias, exige exclusividade, mas dispensa cobrança de royalties por Rúbia Evangelinellis



piscinas de fibra e com a montagem da fábrica. Em novembro, realizamos a primeira entrega. Começamos com seis revendas”, lembra Carlos Rezende, diretor-executivo e um dos fundadores da empresa.

Criada em junho de 2015, a Rio Piscinas, sediada em Cachoeiras de Macacu (RJ), surgiu da união de profissionais experientes no setor. A linha mestra desenhada para a empresa tinha como mote a inovação das parcerias com revendedores, como forma de driblar a crise econômica experimentada naquele ano e fazer frente à concorrência.

“Nossa meta sempre foi apresentar uma nova proposta de trabalho para os empresários do segmento. Iniciamos as atividades em junho, primeiramente fabricando os nossos moldes de



Carlos Rezende: foco na inovação do modelo de parcerias

A empresa trabalha com piscinas reforçadas e permeadas por uma barreira química (de gel éster-vinílico). Tem a proposta comercial focada no apoio diferencial para o desenvolvimento de uma aliança estreita de parceria, oferecendo assistência com a promessa de não cobrar valores considerados “abusivos”.

“Oferecemos suporte de padronização, material de divulgação, boa estrutura de relacionamento com o SAC para as revendas, encaminhamos consultas de compras e permanecemos abertos para entregar soluções aos nossos revendedores. E não cobramos taxas abusivas. Criamos um modelo que une o padrão de franquia com relacionamento de exclusividade. Isso tem sido nosso diferencial”, afirma Rezende.

Parcerias sem royalties

Marcelo Farias e Jaison Farias são seus sócios. Os três lançaram a Rio Piscinas após as experiências obtidas como fabricantes e representantes de outra marca de piscina. Ou seja, fabricavam o produto e pagavam para comercializar com rótulo terceirizado para revendas.

Com a Rio Piscinas surgiu a marca própria que tem atualmente 145 revendedoras em 18 Estados – no Sul, Sudeste e Nordeste. Rio, São Paulo e Bahia representam 60% das vendas, mas a meta é expandir a área de atuação. “Queremos ampliar a demanda no Sul do País. Temos lojas em Santa Catarina, Paraná e Rio Grande do Sul”. Nesse último estado, acrescenta, existe um centro de distribuição e terá em breve uma fábrica, com inauguração prevista até agosto.

A empresa possui cinco plantas fabris - uma na Bahia; duas em São Paulo e outras duas no Rio de Janeiro, sendo uma de piscina e outra especializada em moldes das piscinas, casas de máquina de fibra e totens. Em paralelo, atua como distribuidor de acessórios diversos para piscinas, oferecidos, sem obrigatoriedade, aos revendedores. Tem capacidade de produzir 17 mil piscinas por ano e hoje vende cerca de 10 mil unidades. Possui 240 funcionários diretos e cinco mil indiretos, considerando as equipes que atuam nas revendas e prestadores de serviços.



Capacidade de produção é de 17 mil piscinas por ano

A indústria atua com lojas padronizadas e não cobra royalties. Mas, na contrapartida, exige exclusividade apenas na comercialização de piscinas. Os estabelecimentos têm de estampar a marca Rio Piscinas, ainda que associada e apresentada juntamente com o nome da loja. Porém, permite que o ponto de vendas franqueado trabalhe com um portfólio sortido e comercialize outros produtos de diversos fabricantes. “Nosso negócio está na produção de piscina. E entendemos que royalties oneram o ponto de vendas, por isso abrimos mão da cobrança”.

Antes da Covid-19, a companhia vinha com crescimento ao redor de 30% ao ano, resultado da estratégia expansionista de negócios. No final do ano passado, a empresa fechou uma parceria de produção terceirizada de produtos químicos para tratamento de água de piscina (cloro). A fábrica fica no interior de São Paulo. A partir do acordo firmado, passou a vender o produto com a sua marca.

Em tempos de pandemia, Rezende prefere manter a positividade frente aos desafios. “Crise é momento de enxergar as oportunidades, de criar, inovar. E não é porque a loja está de portas fechadas, que o negócio fechou. Tem de se reinventar para vender. As pessoas estão no Instagram, na internet, Facebook, olhando as mídias sociais. É por aí que as vendas têm de acontecer”, conclui. ■

EXPERIÊNCIA EM *família*

Avó e neta pilotam a Canto das Piscinas na zona sul da capital e combinam experiência com olhar inovador por Rúbia Evangelinellis

Além de vender produtos, loja oferece serviço de construção e instalação de piscinas



A Canto das Piscinas é exemplo de um negócio de família com gestão compartilhada por duas gerações de forma harmoniosa e que combina experiência e inovação.

Criada em 2003 e instalada no bairro paulistano de Santo Amaro, a loja tem como sócias Cristina Gomes Moreira e Isabella Cristina Moreira Andrade, avó e neta, respectivamente.

A sociedade existe há dois anos, mas Isabella começou a trabalhar no comércio da família em 2010, ainda adolescente. “Desde menina, vinha para a loja. Na verdade, quando comecei aqui era para ser castigo, porque eu tinha reprovado o ano do colégio. Mas, no final, foi presente. Gosto muito do que faço, de lidar com o público e de ter uma atividade que não é rotineira”, ressalta.

No comando a quatro mãos, Isabella mantém a atenção nas mídias sociais, embora faça de “tudo um pouco”, do atendimento ao setor financeiro e administrativo. Mas, deixa claro, que a palavra final é da dona Cristina, que tem papel ativo na condução do negócio e elogia a atuação da neta. “Ela é bastante dedicada, tem bastante conhecimento do mercado, domina tecnologia e foi praticamente criada dentro da loja. Acho muito boa

Fotos: Divulgação



a experiência de trabalhar com a família e com uma equipe jovem. Tanto que antes da Isabella, minha filha Cíntia, que agora mora no Interior de São Paulo, era minha sócia”, diz a matriarca.

Construção

Além de vender produtos, acessórios e equipamentos, a empresa também constrói e instala piscinas, operação que responde por 80% dos negócios. “Comercializamos modelos em fibra, alvenaria e vinil. Mas este último é o campeão de vendas, com 99% dos pedidos. Tem a seu favor o fato de permitir que a obra seja mais rápida e econômica, além da personalização dos projetos”, observa.

A Canto das Piscinas foi a vencedora da segunda edição do Concurso ANAPP Piscina Design, em 2019, na categoria piscina de vinil. O projeto foi desenvolvido para uma pousada de Paraty (RJ) e tem acoplado ao tanque o spa, bar molhado e sauna.

A companhia tem cerca de sete colaboradores, além dos profissionais que atuam na construção, como empreiteiros. Com 100 metros quadrados, a loja possui até showroom. Como investe na divulgação pela internet, principalmente no Instagram, a empresa apresenta uma carteira de clientes formada no estado de São Paulo e pedidos que chegam de outras localidades, como Sul de Minas, por exemplo. “Recebo solicitações até de regiões bem distantes, que dificulta para o atendimento”, explica Isabella.

A divulgação pela internet, segundo Isabella, ajudou a manter o negócio ativo durante a quarentena, uma vez que a loja permaneceu fechada para o público. “Recebemos todos os dias entre cinco e seis orçamentos pela comunicação digital. Neste momento, em que as pessoas estão em casa, com a família, crianças, elas pensam o quanto seria interessante ter uma piscina”, diz. ■



Cristina e a neta Isabella são sócias há dois anos, mas trabalham juntas desde 2010





A loja da família Amaral Lima atende em um espaço de 1.200 metros quadrados consumidores, construtoras e condomínios do Distrito Federal

Time QUALIFICADO

Com sede no Distrito Federal, a Recol Aquecedor Solar atua no varejo, consultoria, instalação e manutenção de equipamentos de piscinas

Fundada em 1989, a Recol Aquecedor Solar é um empreendimento da família Amaral Lima consolidado em Brasília. Com estoques e capacidade técnica comprovada (projeto e instalação), a loja está localizada na cidade satélite de Vicente Pires, distante 15 quilômetros do Plano Piloto.

Funciona em imóvel próprio (400 metros qua-

drados) e tem área construída de 1.200 metros, com loja e oficinas (térreo e dois pavimentos). Atende consumidores, construtoras e condomínios do Distrito Federal de forma presencial, por telefone ou pela internet.

Com 22 colaboradores, é vista no mercado como loja múltipla por comercializar mais de sete mil itens relacionados a piscina, saunas, spas, motobombas, filtros, produtos químicos, material hidráulico e elétrico, quadros de automação, entre outros – e oferecer serviços: projetos hidráulicos, consultoria, instalação e assistência técnica autorizada (Sodramar, Heliotek e Bosch).

De acordo com seu proprietário, o geógrafo





Luciano Amaral, a empresa foi aberta pelo pai, Pedro Lima, como venda e instalação de aquecedor solar residencial. O pai atua atualmente como consultor.

Assim que entrou no mercado, a Recol logo começou a suprir proprietários de piscinas com

equipamentos e acessórios. “Fomos atendendo os clientes e, apesar de manter o nome original, as vendas relacionadas a piscinas representam 90% de nosso movimento. Os 10% restantes referem-se a aquecedores solares para residências”, explica o empresário.

Diferencial

Para garantir a expansão do negócio, Luciano Amaral afirma que a família investiu na estrutura da loja e no material humano. São hoje 22 colaboradores, entre técnicos, vendedores, estoquista, limpeza e administrativos. Na parte das oficinas, por exemplo, os equipamentos só são liberados aos clientes após testes de verificação. “É um time entrosado e qualificado. Destaco os 12 técnicos formados dentro da própria empresa. Temos funcionários com mais de 15 anos de experiência conosco”, observa.

Ainda sobre a parte técnica, ele faz questão de esclarecer que não vende piscinas (seja fibra ou vinil). “Oferecemos serviços de instalação (hidráulica e elétrica) para piscinas, saunas e equipamentos afins”. O trabalho consiste em criar ou redesenhar instalações em formato 3D, diferencial reconhecido no mercado. “No caso de uma piscina, o cliente tem a visão total dela, inclusive das instalações hidráulicas, elétricas e de todos os equipamentos, por todos os lados. ■

Loja tem mais de sete mil itens, como motobombas, filtros, produtos químicos, material hidráulico e elétrico



Reação

ESTRUTURADA

Empresas do setor investem em e-commerce, delivery, mídias sociais e atendimento individualizado para diminuir os impactos da covid-19 nos negócios
por Sergio Kapustan



O final da temporada de verão 2019/2020, em março, mostrou uma realidade inédita para o setor de piscinas em decorrência da Covid-19: queda generalizada da atividade econômica. No comércio, por exemplo, as dificuldades começaram na segunda quinzena e início da quarentena.

“De 15 de março ao final de abril, o varejo perdeu 106 bilhões de reais, sendo 85% em segmentos considerados não essenciais, de lojas fechadas. O valor equivale à metade das vendas de um mês”, diz Fabio Bentes, economista da Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo. Ele estima que a retração deve continuar a apontar perdas significativas até junho.

Buscar então alternativas para manter os negócios e os empregos pautaram reuniões e conversas em todos os segmentos, principalmente por videoconferência. Com a ANAPP não foi diferente. Utilizando a ferramenta Zoom Meeting, que suporta encontros virtuais com até 500 participantes, a direção trocou informações com os associados para produzir diagnósticos e planejar ações focadas no segundo semestre.

Ao comentar o cenário verificado até o início de maio, o presidente da ANAPP, Adelino Ângelo, observa que a queda acentuada já era esperada, de 30% a 50%, em média, com a indústria e o varejo concentrados em zelar pela saúde dos

Depositphotos



colaboradores e flexibilizar as atividades, lançando mão de férias coletivas, banco de horas e home office (quando possível) para minimizar os prejuízos.

Situação do caixa

Ele observa que a retração ocorreu no momento em que as empresas estão ainda com o caixa em ordem por conta da temporada de verão, que foi relativamente positiva na compara-

ção com anos anteriores. “Não tenho dúvida de que teríamos um quadro devastador se a crise retrocedesse a setembro/outubro, no início do verão”, reforça o presidente.

Fabricantes e lojistas confirmam o posicionamento do presidente da ANAPP, de queda nos negócios e de reserva de caixa até início de maio, evitando cortes de pessoal e de salário. A questão central, no entanto, é saber qual cenário será desenhado nos próximos meses.

>>





Divulgação

Por conta do isolamento social, que tem colocado em oposição governo federal e governadores, principalmente das regiões Sudeste e Nordeste, a falta de informações sobre o controle da pandemia até o momento e a retração da economia tornam incerto o ambiente de negócios.

Dessa forma, os empresários informam à Revista ANAPP que planejavam a renegociação de contratos com fornecedores e a negociação da redução de salários e horas trabalhadas por até 90 dias, como permite a MP 936/2020, do governo federal, em vigor. “Se a crise alongar até julho, por exemplo, a tendência do setor é buscar soluções disponíveis”, reforça.

Indústria e varejo

Até o momento, as empresas da cadeia produtiva do setor buscam reduzir o impacto da crise com promoções, estoques regulados e optando por canais de vendas digitais, como e-commerce e delivery.

No caso do varejo, empresas que comercializam piscinas, equipamentos, acessórios e serviços de manutenção, que têm o CNPJ de loja de material de construção, considerada atividade essencial durante a quarentena, podem abrir as portas, entretanto, estão adotando cautela no atendimento.

Adelino Ângelo:
ANAPP coleta
informações
para diagnóstico
do setor e
planeja ações
no segundo
semestre

É o caso da Equibombas, na capital paulista. Por conta da pandemia, a loja oferece duas opções para atender os clientes - delivery e drive-thru (com os pedidos entregues no estacionamento) -, além do e-commerce. “Temos a vantagem de um grande estoque e, como problema, o isolamento social, dificultando o deslocamento das pessoas. Essa situação nos obrigou a reaprender a trabalhar”, explica o diretor de vendas Flávio Araújo Andrade.

Dois lojistas no interior paulista - Planeta Piscinas (Bauru) e Macol Piscinas (Itapira) - seguem pelo mesmo caminho da Equibombas. O proprietário da Planeta Piscinas, André Jacob, explica que a pandemia o pegou ainda mais de surpresa e chegou quando estava concluindo a mudança para a nova loja, de 350 metros quadrados, representando um investimento de R\$ 700 mil. “A Covid-19 é uma realidade e o que estamos fazendo é contatar nossos clientes, oferecendo equipamentos e serviços para condomínios e residências. Ou seja, em vez de atender os consumidores na loja, vamos em busca deles”, explica.

Sair da zona de conforto é a estratégia da Macol Piscinas, explica o proprietário Claudio Henrique de Mira. Com 34 anos de mercado, ele afirma que “os projetos novos de piscina seca-

Divulgação



Junior Galinari:
HidroAll
mantém postos
de trabalho e
cancela viagem
para Dubai
(Emirados
Árabes)



Divulgação

Planeta Piscinas: Com investimento de R\$700 mil, nova loja está em fase de mudança

ram”, e, com isso, decidiu oferecer serviços de instalação e manutenção aos clientes, realizados pela equipe experiente que trabalha na empresa. “Com a quarentena, muitas pessoas estão em casa e podem, por exemplo, investir em conforto, instalando um aquecedor ou uma cerca de proteção”, explica.

Na parte da indústria – piscinas, equipamentos, produtos clorados e acessórios –, o cenário também é de retração. A Pooltec, localizada na capital paulista, segundo Flávio Araújo Andrade, optou por conceder férias coletivas para manter os 35 funcionários.

Com três unidades – Manaus (AM), Macaíba (RN) e Uchoa (SP) –, a Haas Piscinas está com sua produção de piscinas de fibra totalmente paralisada. De acordo com o proprietário, Luis Maurício Haas, a estratégia é aguardar o posicionamento do poder público para reabrir as fábricas. “Estamos operando com home office e entregando as unidades que temos em estoque de pedidos já agendados”, explica.

Instalada em Valinhos (SP), a HidroAll reduziu a produção, sem comprometer as vendas, adiou viagens de trabalho e descartou cortes de pessoal. “Por conta do fechamento do comércio, praticamente em todo o País desde março, nossa curva sazonal de vendas foi afetada, antecipando a baixa temporada que começa em abril”, afirma Junior Galinari, gerente de marketing e vendas da empresa.

Uma das viagens agendadas era para Dubai, nos Emirados Árabes, de 28 de março a 2 de abril,

com mais de 100 clientes da HidroAll. “Para garantir a saúde e segurança dos nossos clientes e equipe, adiamos a viagem antes mesmo da OMS (Organização Mundial de Saúde) decretar a pandemia em 11 de março”, conta Junior Galinari.

Nova dinâmica da economia

Na avaliação da ANAPP, a partir da covid-19, uma nova maneira na relação entre indústria, comércio, serviços e consumidores está se formando. “O que há de certo é que os mercados vão se reorganizar. As pessoas continuam a demandar produtos e serviços e vão adotar um novo comportamento. Devido a isso, os empresários devem estar atentos aos movimentos que começam a se estabelecer em uma nova dinâmica e se renovar para manter os negócios no setor”, defende Adelino.

Para ele, o mercado deve permanecer atento às necessidades dos clientes e atualizar os canais de comunicação com eles. Cita como exemplo a venda de cloro, importante para combater a Covid-19 e a Dengue, outra doença que está no radar das autoridades públicas de saúde. “Em relação aos canais de venda, nossa estratégia é dar atenção especial ao e-commerce, planejando workshops com especialistas e publicações em diversas plataformas. O e-commerce já foi tema da Revista ANAPP e de painéis na Expolazer em suas duas últimas edições, de 2017 e 2019. Certamente fará parte da nova edição da feira programada para agosto de 2021, com maior destaque”, encerra o presidente da ANAPP.

>>

É HORA DE REINVENTAR O NEGÓCIO

Especialistas entendem que medidas de combate à pandemia levam a um novo modelo de vender produtos e serviços por Rúbia Evangelinellis

As medidas adotadas de combate à Covid-19, como distanciamento social, estabeleceu uma nova dinâmica nas relações interpessoais e de negócios. Em quarentena, os consumidores passaram a comprar mais pelos canais digitais, como e-commerce e por aplicativos. Com isso, consultores entendem que é tempo de as empresas se reinventarem, buscarem alternativas para atrair um consumidor que mudou de comportamento e trabalha, estuda, pesquisa preços e produtos sem sair de casa. E, por estar confinado na residência, valoriza os espaços destinados ao lazer e bem-estar.

Mas no tabuleiro de negócios existe a necessidade de considerar as duas faces do jogo, a positiva (para onde caminhar) e a dura e emergencial, de lidar com a queda nas vendas, do fluxo de caixa e de pagamentos. Pensando especificamente no setor de piscinas, Felipe dos Anjos Chiconato, consultor de negócios do Sebrae, entende que a restrição de circulação das pessoas não significa que não queiram ou não vão consumir: “A manutenção das piscinas, por exemplo, permanece necessária e a sua instalação é possível que entre com rigor até com demanda maior, porque é um período de pouca chuva e propício para obras”.

Para o lojista, que permaneceu de porta fechada e que tem concentração na comercialização por meio do atendimento físico, acrescenta,



é a oportunidade de repensar a forma de oferecer os produtos e serviços e atrair mais clientes: “Acredito que é o momento oportuno de mudança, considerando que atualmente os consumidores observam a casa com mais detalhe e não têm acesso a área social de lazer, como clube”.

Rever modelo

O consultor destaca a importância de o lojista mudar o padrão de pensamento, de se adequar aos novos hábitos do consumidor e não fazer prevalecer o seu método. “É preciso ter o olhar empreendedor, de protagonista do seu negócio. Foi-se o tempo em que as empresas controlavam a demanda e o que ofereciam aos clientes, seja na oferta de itens de necessidade, como produtos de manutenção da água, como bens de desejo, como móveis e acessórios”.

Divulgação



Felipe Chiconato: lojista tem de empreender e saber que o negócio não acabou



Depositphotos

Segundo informou, existem ferramentas gratuitas, como o Scamea (Substituir, Combinar, Adaptar, Modificar, Colocar outros usos, Eliminar e Arranjar), que “provocam” o empreendedor para que ele olhe para o negócio de forma inovadora, considerando pilares como substituir, combinar, realocar, eliminar e outros pontos a serem analisados na composição de produtos e serviços. Já o WhatsApp Business permite até a criação de um catálogo de produtos e integração com o cliente. Outro método de vendas que tomou corpo na quarentena é o drive-thru. Por esse sistema, o cliente faz o pedido, recebe o link para pagamento e passa para pegar a mercadoria na hora marcada.

A questão de buscar caminhos para ampliar o guarda-chuva de canais de vendas é fundamental para vencer a crise e escapar da armadilha de buscar crédito para pagar as contas: “Crédito apenas alivia o problema momentaneamente. Mas se a empresa permanece fechada, a situação se agrava com o caixa negativo. O empresário tem de respirar, se acalmar, olhar os recursos e alternativas disponíveis.”

Em relação ao estoque, Chiconato recomenda que seja administrado de forma consciente. Deve ser opção de liquidez se estiver alto e considerado recurso de captação de vendas apenas em promoção de produtos que não sejam carro-chefe, para não queimar uma comercialização futura. “Só é aceitável vender com prejuízo se a empresa for fechar”, enfatiza.

Prioridades

Mas como quitar as contas, o que priorizar? Primeiro negocie pagamento de salários e impos-

Empresas devem mirar as oportunidades de acesso aos consumidores pela internet

tos e, posteriormente, com os credores, baseado no fluxo de caixa. Nunca, por nenhum momento, misture os recursos da empresa com a renda da família. Para definir o valor do pró-labore, o consultor de Sebrae recomenda que se faça uma conta considerando quanto custaria um profissional que exerce a principal atividade do dono. E principalmente que leve em conta o quanto a empresa pode pagar: “Sem contar que o proprietário tem de trabalhar, não apenas abrir e fechar a loja.”

Para Luiz Muniz, fundador e CEO da consultoria Telos Resultados, os lojistas terão de lançar mão de serviços agregados para chamar a atenção do consumidor: “É o momento de manter os clientes oferecendo novas facilidades e intensificar a parte de serviços.”

A partir do isolamento social, acrescenta Muniz, esse mesmo cliente ficou mais atento à necessidade de cuidar da piscina. “Então porque não oferecer um pacote de serviços e até desconto para quem pagar a vista?”, recomenda como alternativa à necessidade de fortalecer o caixa, ou seja, antecipar “recebível”.

Olegário Araújo, consultor do varejo, considera fundamental o investimento na tecnologia para futuro imediato e a busca da eficiência para o controle do caixa: “É um momento de revisão de cultura e valores, de mudança da sociedade. O combate à Covid-19 acelerou as tendências de forma abrupta, como trabalho remoto e uso da tecnologia.” ■

Luiz Muniz sugere pacotes de serviços com desconto à vista para ter liquidez





PISCINA *coberta*

Rígidas ou versáteis, as coberturas compõem com o ambiente, reduzem o consumo de produtos químicos e garantem o lazer o ano todo





Depositphotos

Em um País com dimensão continental em que o clima e a temperatura variam de região para região, a decisão de ter uma cobertura de piscina, seja na área externa da residência ou no condomínio, sugere responder perguntas do tipo: Qual é a finalidade da cobertura? É para proteção contra sujeiras ou isolamento térmico? A matéria-prima escolhida – vidro temperado ou policarbonato, por exemplo – está adequada ao calor ou ao frio do lugar?

São questões levantadas por especialistas quando o tema é erguer um teto ou escolher uma

Cobertura: luminosidade natural e durabilidade do material são itens importantes para curtir a piscina o ano todo

cobertura para piscina e, ainda, se é melhor fechar os lados, parcialmente ou totalmente, e, assim, formar um ambiente só. De fato, cobrir a área de lazer e garantir o uso dela nos 365 dias do ano, faça sol ou chuva, de dia e noite. “É (também) a oportunidade de ter uma piscina totalmente diferenciada e adaptada para os mais diversos climas”, aponta o arquiteto Diogo Sulian, da Trevizan Home Center (SP), loja especializada em construção de piscinas.

De modo geral, as opções de cobertura são rígidas ou versáteis (abre e fecha) com comando mecânico e eletrônico. Mas há também modelos que cobrem apenas a área molhada da piscina, o que permite que o espaço possa ser utilizado para outros fins, ampliando inclusive a área de convivência da casa e dispensando a construção da estrutura e do “telhado”.

“Todos os modelos reduzem o consumo de produtos químicos, evitam a perda de água por evaporação, impedem que sujeiras caiam na piscina e, conseqüentemente, reduzem o tempo de limpeza. Além disso, as coberturas aumentam a vida útil de todo o conjunto de filtração e reduzem o consumo de energia da motobomba”, explica o engenheiro Luciano Torres Pereira, diretor técnico da Resolver Engenharia (MG), empresa especializada em projetos para aquecimento de água e hidráulica.

Quem tem interesse em instalar uma cobertura, as recomendações são para que consulte profissionais que conheçam o assunto. E isso vale desde o desenvolvimento do projeto até a execução das obras, atentando para a escolha da matéria-prima. Não esqueça de considerar a luminosidade natural; avaliar a durabilidade do material (sem corrosão da estrutura ao longo do tempo), se potencializa o “efeito estufa” (excesso de calor) e se está adequado no tocante à medidas e vedação, evitando goteiras e entrada de sujeira.

A estrutura mais utilizada é em alvenaria. São pilares em tijolo e cimento, com acabamento na parte superior em vidro temperado, tecido, acrílico, telhas, policarbonato (material de plástico) e madeira tratada. Para erguer a estrutura da cobertura, recomenda-se usar alumínio e aço, com tinta anticorrosão.

>>



Capa é opção mais simples

Sem depender de projetos complexos e caros, as capas são opção mais barata para o consumidor proteger e manter a temperatura da água da piscina. Os modelos mais conhecidos são: térmica e de segurança e proteção (lona). As funções principais da capa térmica são evitar a evaporação da água e perda de temperatura, economizando energia, e reduzir a proliferação de algas e uso de produtos químicos. Já os modelos de lona, fixadas no piso em volta da piscina, têm a função de proteger contra acidentes de crianças e animais domésticos e reduzir entrada de sujeira.

Quem opta por colocar uma capa, por exemplo, evita também a queda de galhos e folhas, permitindo a redução da filtração da piscina, entre outros benefícios. PVC e polietileno são alguns dos materiais que as indústrias utilizam para fabricar o equipamento, de acordo com as medidas da piscina. Há, por exemplo, versões de capa que flutuam na água, e o usuário a retira com a ajuda de um enrolador. “Esse modelo tem um aspecto importante a ser considerado: como ela flutua na lâmina d’água, algumas não possuem fixação e podem

oferecer risco, caso alguém ou algum animal doméstico caia sobre ela, provocando o efeito de embrulho. Em casas com crianças ou animais domésticos, seu uso é recomendado com a utilização de cerca de proteção para manter isolado o acesso à piscina”, explica Luciano Pereira.

Ele acrescenta que as capas térmicas são de fundamental importância para piscinas aquecidas, que utilizam gás, energia solar térmica ou bombas de calor. “São produtos que reduzem a taxa de evaporação e, no caso do aquecimento solar, diminuem também a perda de calor no período noturno, quando não há produção de calor pelo aquecedor solar”. No caso das capas de segurança e proteção de polietileno, devem possuir malha de nylon e têm o objetivo principal de cobrir a piscina para evitar que animais domésticos ou crianças possam cair na piscina. Esse modelo é fixado no piso ao redor da piscina e, de acordo com a norma ABNT NBR 10.339, deve suportar, no mínimo, o peso de 40 kg/m², embora não seja recomendado o tráfego de pessoas ou animais sobre a piscina com a capa instalada.

Temperatura e algumas opções

Diogo Sulian reforça que a “questão da temperatura” é um item importante na hora de escolha dos materiais. “A razão é muito simples: eles podem aumentar a incidência térmica no local (de frio ou calor) e ter uma vida mais longa,

desde que sejam escolhidos adequadamente”. O especialista acrescenta que a chuva e o vento também precisam ser analisados para garantir a escolha de produtos que proporcionem maior durabilidade à cobertura.

Para as regiões quentes, o engenheiro de con-



Capas: são importantes para reter calor e evitam acidentes domésticos

Depositphotos

Divulgação



Luciano Pereira:
“Coberturas evitam a perda de água por evaporação”

trole e automação Victor Nomellini, da Sibraxe (SP), fabricante de vinil para piscina, sugere uma cobertura para sombreamento feita com tela em polietileno, muito utilizada principalmente em clubes e resorts. Trata-se de um material de alta densidade resistência e aditivos especiais, tornando-se resistente aos raios ultra violeta (UV), de fácil instalação.

O vidro temperado, apesar de ser mais seguro, pode não ser a melhor escolha. “O vidro pode aumentar a incidência solar no local elevando assim a temperatura, outro fator importante é ficar muito baixo, impedindo a circulação de ventos, deixando o local mais abafado”, afirma Diogo Sulian.

E para as regiões mais frias, principalmente o Sul, o vidro e o acrílico são boas opções. “O vidro, por exemplo, pode ajudar a manter uma temperatura melhor (mais quente), visto que o conforto térmico dele é de melhor resultado”, observa o arquiteto.

Luciano Torres Pereira comenta ainda que é preciso ter cuidado na hora de “envidraçar” a piscina, pois a área de banho e o seu entorno pode ficar muito quente e úmida. “Por isso, a recomendação é não cobrir a área com vidro. Consulte um especialista que indicará a forma de ter uma piscina com temperatura agradável”, encerra. ■



EXCELÊNCIA EM PRODUTOS



www



Aquecedor de Piscinas



Sauna à Vapor



Sauna à Seca



Ionizador para Piscinas

Outros Produtos:

- Sauna semi-úmida
- Porta para Sauna
- Acessórios para Sauna
- Ducha Escocesa
- Descalcificador Eletrônico
- Gerenciador Solar
- Gerador de Vapor Industrial
- Resistências para Aquecedor de piscinas

Conheça a linha completa em
www.impercap.com.br

Ligue para nós ou mande sua mensagem para o nosso WhatsApp
(11) 3685-3015 | (11) 98931-3754

IMPERCAP
Saunas



AEDES TAMBÉM *preocupa*

Com o distanciamento social, devem ser redobrados os cuidados e a limpeza na área da piscina para evitar contágio de doenças provocadas pela picada do mosquito, como a dengue
por Rúbia Evangelinellis





Em tempos de quarentena, em que famílias se abrigam na proteção do lar e academias/clubes permanecem fechados, é essencial manter a área da piscina limpa e a água tratada. Ainda que a Covid-19 seja o principal assunto do momento, a população tem de redobrar os cuidados para evitar contato com o *aedes aegypti*, transmissor da dengue, febre amarela urbana, zika e chikungunya.

Segundo o Ministério da Saúde, o mosquito deposita os ovos em lugares quentes e úmidos, preferencialmente próximos à linha d'água. Por isso, é importante manter a piscina limpa, inclusive nas bordas e cantos.

O entorno também requer atenta limpeza, uma vez que o pernilongo gosta de locais com água limpa parada para se reproduzir e, além das piscinas, mira também em latas e garrafas vazias, pneus, calhas, caixas d'água descobertas e pratos de vasos de plantas, sendo este último comum em quase todas as casas, apartamentos e hotéis.

Paulo Almeida, químico especializado em tratamento e desinfecção de água e gerente de qualidade, pesquisa e desenvolvimento da Hidrodomi, ressalta a importância de preservar a área protegida rotineiramente: "É fundamental manter o controle da água, com cloro mínimo para evitar a contaminação microbiológica."

E, nesse momento, acrescenta, em que o vírus (da Covid-19) permanece vivo em determinadas superfícies, os cuidados com a higienização têm

>>

LINHA ASPIRADORES JUMBO

confeccionados em termoplásticos de alto padrão e de grande resistência.

IDEAIS PARA PISCINAS DE GRANDE PORTE



ASPIRADOR 3 RODAS COM ESCOVA:

possui ajuste nas rodas, evitando desgaste excessivo das cerdas.



www



(47)3350-3770 / (47)3252-1477



WWW.BRUSTEC.COM.BR





Casos notificados

- 714.164 casos prováveis de dengue no País foram notificados de 29 de dezembro de 2019 a 9 de maio deste ano, segundo Boletim Epidemiológico da Secretaria de Vigilância em Saúde, do Ministério da Saúde
- Esse número corresponde à incidência de 339,8 casos por 100 mil habitantes
- O Centro-Oeste apresentou a maior incidência - 849,3 casos por 100 mil habitantes. A seguir vem o Sul (811,8 casos por 100 mil habitantes); Sudeste (289,7); Nordeste (106) e Norte (86,2)
- Acre, São Paulo, Paraná, Mato Grosso do Sul, Mato Grosso, Goiás e Distrito Federal têm incidências acima da média nacional
- Em relação à chikungunya, foram notificados 27.748 casos prováveis com a taxa de incidência de 13,2 casos por 100 mil habitantes no Brasil
- Nordeste e Sudeste apresentam as maiores taxas de incidência: 21,2 casos e 15,3 casos por 100 mil habitantes, respectivamente. O Espírito Santo concentra 31,4% dos casos prováveis do País; Bahia, 32,9%; e Rio de Janeiro, 11,3%
- Com relação à zika, foram notificados 2.545 casos prováveis: 1,2 casos por 100 mil habitantes. O Centro-Oeste apresentou a maior taxa de incidência: 2,1 casos por 100 mil habitantes. Depois vem o Nordeste (2 casos) e Norte (1,4). O período de medição foi de 29 de dezembro de 2019 a 25 de abril deste ano
- O Ministério da Saúde alerta que o *aedes aegypti* é um mosquito doméstico. Vive dentro de casa e perto dos seres humanos. Com hábitos diurnos, a fêmea se alimenta basicamente de sangue humano, sobretudo ao amanhecer e ao entardecer. A reprodução acontece em água parada (limpa ou suja), a partir da postura de ovos
- Entre as medidas para proteger o ambiente, é recomendável tampar os tonéis e caixas d'água, manter limpos os ralos (e com tela), as calhas e lixeiras (e bem tampadas). Deixe garrafas viradas com a boca para baixo e limpe ou preencha os pratos de vasos de plantas com areia

Paulo Almeida:
importância de
controle diário
da água e do
entorno

Divulgação



de ser redobrados. O vírus não passa pela pele, mas o contágio pode ocorrer caso a pessoa toque em uma superfície infectada e leve as mãos à boca, nariz e olhos. É preciso ter cuidado com a higienização das embalagens dos produtos comprados e fazer a limpeza física da área com água e sabão ou detergente, bem como da espreguiçadeira e outros móveis e objetos, caso tenham sido usados por alguém contaminado, observa.

Segundo informou, a limpeza física do entorno e do tanque da piscina é tão essencial quanto cuidar da água da piscina, que deve ser tratada com uma dosagem recomendada do cloro residual livre, entre 1 e 3 ppm (parte por milhão).

O especialista recomenda ainda, como medida preventiva, que a piscina seja mantida coberta para evitar a ação de agentes externos e a proliferação do *aedes aegypti*, caso não seja usada com frequência “É preciso ainda manter a água clorada e equilibrada (pH e alcalinidade) e fazer constantemente a sua medição”, ressalta lembrando que o tratamento evita contágio de outras doenças graves, como hepatite.

Carlos Heise Filho, diretor da Panozon Ambiental (SP), alerta que os ambientes devem permanecer protegidos e higienizados não apenas

contra o coronavírus, mas para evitar a dengue e outras doenças decorrentes da picada do mosquito aedes. “Outras bactérias e vírus continuam por aí. E não adianta adotar medidas contra à Covid-19, como usar máscara, e deixar, por exemplo, água parada no prato do vaso da planta, com risco de contrair a dengue”.

Ele acrescenta que a piscina requer cuidados constantemente por atrair o mosquito, que prefere água limpa. “É importante sempre ter um saneante para que não seja contaminada por mosquitos, que provocam a dengue e chikungunya. São doenças graves e devem ser evitadas.”

Carlos Heise Filho recomenda que a limpeza física e química da água respeite os seguintes parâmetros: alcalinidade entre 80 e 120 miligramas por litro, pH entre 7 e 7,4 e saneante de efeito residual, como cloro e poliquaternário de amônio, dois tipos mais comumente usados no Brasil para combater micro-organismos. Mesmo as piscinas tratadas com ozônio pedem saneante residual. ■

Heise Filho:
além da
Covid-19, outros
vírus e bactérias
são perigosos



Divulgação

B&L Piscinas



Juntos somos mais fortes!

Ao longo de nossa história já passamos por tempos difíceis e, atualmente, estamos vivendo uma crise que jamais imaginávamos. O momento é desafiador e cheio de incertezas. Por isso, mais do que nunca, é hora de nos mantermos unidos e de cuidarmos uns dos outros.

Nossa jornada para que tudo volte aos eixos será longa, mas eu tenho certeza de que quando tudo isso passar, nossa sociedade não será mais a mesma. As pessoas já perceberam que, com empatia e solidariedade, realmente podem fazer a diferença!

Conte comigo nessa caminhada! Estamos juntos.



belpiscinas.com.br



0800 47 2770

vendas@belpiscinas.com.br



Buschle e Lepper

Há mais de 75
anos presente
no seu dia a dia!



Divulgação

QUEBRA DE

rotina

Isolados pela quarentena e distantes dos treinos nas piscinas, atletas da natação utilizam aplicativos com orientação de exercícios e até yoga para manter a forma e controlar a ansiedade
por Sergio Kapustan





>>

Confira as novas estampas da Migale.

IGUANA VERDE



(62) 3321-0809
viniltecpiscinas.com.br
viniltecpiscinas



Luiz Henrique Ferreira: "Prioridade é cuidar da saúde e fazer exercícios para manter o corpo em atividade"

Ao comentar o distanciamento social que paralisou as atividades esportivas no País, o professor de educação física Bruno Ferrari Silva, da Unicesumar, do Paraná, cita que, no caso da natação, o Centro de Prevenção e Controle de Doenças (CDC), órgão de saúde dos Estados Unidos, alerta sobre problemas de contaminação em piscinas de acesso público por contato direto com as pessoas, na utilização coletiva de vestiários, duchas higiênicas, pias e vasos sanitários.

Sem suporte técnico, os atletas estão procurando manter a forma exercitando-se em casa, ruas e praças. Videoconferência e aplicativos são ferramentas disponíveis para receber conteúdo e reduzir o impacto com o distanciamento. "Não é o momento de treinar, mas de manter a calma e cada um cuidar do seu corpo para não adoecer", explica Luiz Henrique Ferreira, professor de educação e técnico da AABB.

Luiz Henrique explica que em período normal o treinamento na natação é dividido em alongamento, aquecimento e trabalho na água (exercícios e aperfeiçoamento técnico). Com a quarentena, a rotina das crianças é de con-

versas e exercícios leves, que elas têm acesso por aplicativo.

Bruno Ferrari Silva lembra a importância de uma alimentação saudável para promover a melhora da resposta imunológica. Ele indica os seguintes exercícios no ambiente doméstico: meditação ou yoga (ajudam no controle emocional e na respiração), alongamentos, calistênicos (auxiliam no equilíbrio e coordenação), funcionais (pilates) e aeróbicos (esteira rolante, pular corda, corrida estacionária e cicloergômetros, entre outros).

Na sala e na praça

Morando em Curitiba, Alessandra Marchioro estuda educação física na Unicesumar e tem contra ela o fato de o prédio onde reside ter fechado o acesso à piscina e ser do grupo de risco, pois é asmática, o que a levou a praticar natação e correr o mundo.

Uma das apostas da natação brasileira nos 50 metros e 100 metros livre, ela retornou ao Brasil na metade de março, após se preparar no México. Estava em plena forma física e técnica para tentar uma vaga na natação nos Jogos Olímpicos Tóquio 2020, adiados por conta da pandemia, assim como todas as competições nacionais e o Campeonato Sul-Americano, em Buenos Aires.

>>

Bruno Ferrari Silva: "Exercícios físicos e alimentação saudável são itens importantes na quarentena"





**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;

Orientação
jurídica gratuita
ao associado;

Representante
Regional Anapp;

Novas
Oportunidades
– Feiras setoriais
e regionais;

E muito mais...



www.anapp.org.br

tel: 11 5687.7887

Av. Queiroz Filho, 1.700 Torre E - 3º andar conj.306 CEP: 05319-000

Com a quarentena, a rotina de exercícios é fora da piscina

Depositphotos



Desde então entrou em isolamento (por uma semana) e nunca mais conseguiu pular na água. O complexo esportivo onde treina, Clube Curitibano, está fechado. Com a ajuda do técnico, segue a rotina de prática diária de exercícios compensadores por até três horas e meia, em casa. Correr na praça do bairro, sem gente por perto, e com sol, é uma das opções. “A grande dificuldade é a perda de conexão com água. Com isso, tenho feito muito alongamento, corrida diária e exercícios nas articulações, tipo quadril e joelhos, para evitar lesões”, conta a atleta.

Em recente entrevista à TV Globo (SP), Leonardo de Deus destacou o exercício de yoga como importante para melhorar o sistema cardiorrespiratório e controlar a tensão do dia a dia. A filosofia budista, que trabalha o corpo e a mente, é essencial para o nadador, que depende muito da respiração para movimentar o corpo na água. “O yoga faz bem para o corpo e à alma”, reforça o nadador.

Outro atleta caseiro, Pedro Kusumoto informou ao globoesporte.com que a sua rotina é variada e improvisada: videoconferência, pular corda na garagem e ainda usar as cadeiras da sala como se fossem piscina. Segundo Kusumoto, seu objetivo é conciliar atividades físicas, alimentação e o sono. ■

Divulgação



Alessandra Marchioro: Após treinar no México, ficou em isolamento e faz atividade física em casa com orientação técnica

CTP
ANAPP

CURSO DE
TRATAMENTO
DE PISCINAS

FAÇA SUA INSCRIÇÃO

**NÃO PERCA
ESSA**

Oportunidade

O curso será dividido em

10 Capítulos

com conteúdo técnico
em linguagem simples,
conceitos teóricos
e exercícios.

Capítulo especial
ABNT NBR 10339:2018

Certificado
ANAPP

Válido em todo o
País

**100%
online**



Associação Nacional das
Empresas e Profissionais de Piscinas



mais informações

www.cursoanapp.org.br

NOS MOMENTOS MAIS DIFÍCEIS, UMA PARCEIRA DE VERDADE É ESSENCIAL!



Além de oferecer os melhores produtos do mercado, a Sodramar sempre teve como objetivo principal a ajuda aos seus revendedores em vender cada vez mais. Diante da crise mundial ficou ainda mais evidente e relevante a importância deste trabalho e de todos os benefícios que o **PROGRAMA REVENDA ESTRELA** proporciona. No momento onde as lojas físicas precisaram fechar as portas e os consumidores passaram a buscar cada vez mais a internet, os revendedores estrela **SODRAMAR** passaram a receber ainda mais indicações e pedidos de compra dos produtos Sodramar dos consumidores de todo o país. Fato este que ajudou aos nossos parceiros a minimizar os efeitos da crise. Por este motivo convidamos aos revendedores de piscinas de todo o mercado Brasileiro para conhecer os benefícios e participar do **PROGRAMA REVENDA ESTRELA SODRAMAR**.

CONHEÇA ALGUNS DOS BENEFÍCIOS AO SE TORNAR REVENDA ESTRELA

Indicações através do site e 0800
de potenciais consumidores para as vendas.

Divulgação da revenda no site
da empresa (www.sodramar.com.br) com mais de
150 mil acessos por ano.

Geração de pedidos de venda
dos consumidores, bastando ao revendedor Estrela
apenas faturar e entregar.

Loja oficial no Mercado livre
(que gera Pedidos e repassa às vendas).

Investimentos nos pontos de venda
com adesivagem de carros, produção de fachadas
e expositores de produtos.

Consultoria e cursos
para os revendedores através da equipe comercial.

Atração e repasse de público
interessado em construção de piscinas e
projetos de grandes obras de piscinas.

Redes Sociais ativas
atraindo e gerando demanda para as vendas.



Ninguém veio ao Mundo pra viver sozinho. Venha e participe deste Programa de União e benefícios.

