REVISTA ANAPP
Edição 154 • novembro/dezembro 2020

LAZER

Parques aquáticos e resorts aumentam medidas protetivas

MERCADO

Alta temporada: desabastecimento é desafio para o setor

30 anos
ANAPP
1990 2020

Há muito tempo não visto, o aquecimento do setor oferece grandes chances de negócios para todas as áreas relacionadas. Indústria é uma das poucas a enxergar boas oportunidades mesmo durante a pandemia, seja na reforma ou aquisição de uma piscina nova

Tradição

Legado passado de geração em geração

GENCO®
DESDE 1973

Trata bem sua piscina

www.genco.com.br

Depositphotos

Nesta edição

Editorial 4

História dos Associados 6

Lazer 10

Comemoração 14

Mercado 24

Curso 32

Nilson Maiera 36

Divulgação

Divulgação

Agenda de eventos

Spatex – Reino Unido	02 - 04 de Fevereiro 2021
Expolazer – São Paulo	03 – 06 Agosto 2021
Equipotel / Feicon - São Paulo	14 – 17 Setembro 2021
Interbad - Stuttgart	21 – 24 Setembro 2021
Piscine Global - Lyon	15 – 18 Novembro 2022

Esta edição tem um sabor especial pois fala dos 30 anos da Anapp. Uma caminhada como essa não é para qualquer empresa ou associação. A cada dia surgem novos desafios, seja na economia, na política ou em todos os cuidados que a Anapp toma para não privilegiar algum segmento determinado e conseguir satisfazer minimamente todos os interesses (muitas vezes conflitantes).

Mas mesmo assim a Anapp chegou até aqui. Tudo isso, vale destacar, graças ao esforço e dedicação de todos os membros, diretores e equipes de trabalho que atuaram desde sua fundação.

2020, realmente, tem se mostrado um ano especial, com o desafio adicional da pandemia que afetou a todo mundo em suas vidas profissionais e pessoais. Isso apenas ressaltou a importância da associação e seu papel em manter o setor unido e fortalecido para enfrentar qualquer obstáculo que se apresente.

Por exemplo, neste momento, nosso segmento vem enfrentando um desafio sui-generis, ou seja incomparável. Com uma explosão nas vendas de piscinas e o maior crescimento já visto nos últimos anos, começamos a ter problemas de desabastecimento de matérias primas. Diversos fabricantes já estão sem papelão e plástico, principais insumos para as embalagens, e outros materiais.

Por isso, nesta edição você vai encontrar matérias que tem como objetivo levantar possibilidades que podem ajudar a driblar mais esse oponente para que juntos possamos chegar ao fim disso tudo ainda mais fortes e capacitados.

Além disso, também discutimos sobre a onda de forte demanda que o mercado vive, puxada pela procura por itens do setor com recordes de vendas. Tudo isso mais a chegada da alta temporada vai exigir diversificação e ainda mais planejamento como aliados para o crescimento. Principalmente porque agora temos um novo perfil de consumidor que procura itens de lazer para sua família considerando ainda o isolamento social como algo que deverá se estender por mais alguns meses de verão.

Por outro lado, todo esse cenário reforça nosso compromisso setorial com um item muito importante: a segurança dos banhistas. Por isso, a revista traz também uma matéria destacando a importância de se observar as exigências da norma ABNT NBR 10.339, no que se refere aos ralos de fundo.

E não poderíamos encerrar o ano sem discutir, por fim, temas que são tão importantes quanto recorrentes do nosso setor, como o CTP, o curso certificador da Anapp sobre tratamento de piscinas. Assuntos que implicam diretamente no bem estar dos usuários e são uma preocupação constante de toda a equipe e direção Anapp.

Espero que gostem da leitura.
Um bom Natal e um ótimo Ano Novo para todos!
Nos vemos ano que vem!

CARLOS HEISE
Diretor Secretário

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

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

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

CONSELHO FISCAL:

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

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

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

CONSELHO FISCAL SUBSTITUTO:

João Résio de Aguiar
Damarfe Produtos Químicos Ltda.

José Carlos da Silva
Artvinil Ind. e Com. de Piscinas 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 5.700 exemplares distribuídos em todo o Brasil para revendedores, fabricantes, associados, embaixadas, empresas no exterior etc.

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

Colaboração: João Marques

Jornalista responsável: – Laís Cavassana - MTB 0059025/SP

Reportagem: Laís Cavassana e Marina Nobre

Projeto Gráfico: RS Press

Design Gráfico: Mano Mendonça

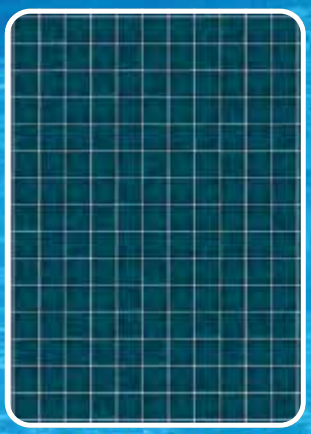
Foto de Capa: Depositphotos

VINILTEC®
a grife da piscina

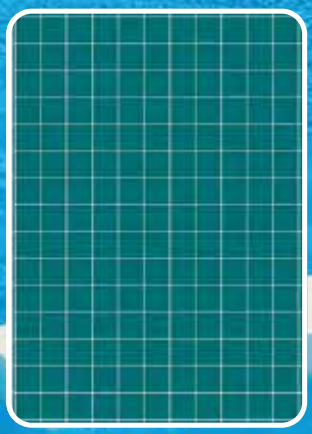
ESTAMPAS PARA PISCINAS

SUPER LANÇAMENTO

cipavinil



ALGARVE BLUE



ALGARVE GREEN

HITAM BLUE

HITAM GREEN

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

FAÇA-NOS UMA VISTA

Fotos: Divulgação

Pioneira, a empresa foi a primeira do setor a lançar um marketplace

INOVAÇÃO, PIONEIRISMO E SUCESSO

Sodramar é reconhecida por melhorar a experiência de compra do consumidor através do auxilio prestado aos seus revendedores

No mercado desde 1982, a história da Sodramar começou em um salão alugado na cidade de São Paulo, quando um grupo de jovens empreendedores decidiu montar uma pequena fábrica de escadas para piscinas. Segundo Augusto Araújo, Diretor Comercial da Sodramar, ao longo dos anos foi alcançado um dos maiores objetivos iniciais da companhia. "A Sodramar se destacou como uma empresa que investe em inovações em suas linhas de produtos", afirma.

Apostando na qualidade dos produtos que poderiam oferecer e no conhecimento que possuíam do mercado de lazer, hoje a empresa vende mais de 2 mil itens entre acessórios para construção, limpeza e manutenção e manutenção de piscinas em geral, aparelhos e equipamentos para sauna seca e sauna à vapor, filtros, bombas, aquecedores, itens de decoração, lazer e proteção para piscinas, robôs para limpeza, automação e uma grande variedade de modelos de piscinas de vinil e manta armada.

Com uma trajetória de quase 40 anos, a Sodramar pôde acompanhar de perto e fazer parte de muitas das mudanças que ocorreram no setor. Para Araújo, o comportamento do consumidor, bem como os avanços tecnológicos e a evolução dos produtos foram as mais marcantes. "Essas alterações de consumo nos levou a me-

lhorar o contato entre revendedores e consumidores finais. Não nos preocupamos apenas em vender, mas também em melhorar os negócios de quem revende nossos produtos. Por isso, criamos o Programa Revenda Estrela e suas várias modalidades", conta.

Sem nunca ficar para trás no quesito inovação, a Sodramar observou de perto a evolução dos e-commerces no mercado e foi pioneira ao lançar o primeiro marketplace da indústria no Brasil. A empresa também foi a primeira do ramo em criar uma loja oficial no Mercado Livre, o maior site de compras online do País. "Esse ambiente virtual é disponibilizado para que nossos revendedores anunciem seus próprios produtos, aproveitando todos os benefícios e a relevância de ser uma loja oficial", explica Araújo.

Aberta a contribuir com o setor e valorizar os profissionais do ramo, a Sodramar contribuiu para diversas evoluções do mercado em conjunto com a Anapp. Dentre elas a criação de feiras, eventos e normas para melhorar os produtos e as práticas da área de piscinas e lazer. "Nós, da Sodramar, enxergamos a Anapp como um órgão de muita importância para que tenhamos um mercado cada vez mais justo e unido, uma vez que possuímos fabricantes de todos os cantos do Brasil com seus produtos e formas específicas de trabalhar", afirma.

Ao pensar no futuro, o desafio da companhia é dar continuidade à evolução que começou há 38 anos, estando sempre atenta às necessidades dos consumidores, adequando a linha de produtos e buscando novas soluções para atender ao consumidor moderno da melhor forma. Além de continuar encontrando maneiras de gerar indicações e negócios para auxiliar seus revendedores por meios digitais. ■

Uma das preocupações da marca é auxiliar seus revendedores em diversas frentes

TRAJETÓRIA DE CRESCIMENTO

Há 32 anos no mercado, Jomari Piscinas se tornou a maior empresa do setor na região de Pindamonhangaba, interior de São Paulo

A Jomari Piscinas foi fundada em 1988 por João Batista Nascimento, que já vinha de uma tradicional empresa do setor de piscinas, saunas, bombas e motores, e, por isso, já contava com grande experiência e conhecimento no setor, e seu então sócio José Sergio Pyles, na época, bastante conhecido por oferecer serviços com fibra de vidro (fiberglass). Em suas três décadas de história, a empresa, localizada em Pindamonhangaba, interior de São Paulo, continua alcançando sucesso e crescimento exponencial desde a sua fundação.

Com um início humilde e a passos curtos, a Jomari Piscinas começou em uma área de 50m², mas com o atendimento e serviços de qualidade que oferece junto às piscinas, saunas, banheiras, aquecedores, reservatórios, móveis decorativos, filtros, bombas motores e o maior estoque de produtos químicos para tratamento de água na região, não demorou para a empresa crescer e chegar aos 1500m² que ocupa nos dias de hoje.

Segundo o sócio-fundador, João Batista Nascimento, esse avanço só foi possível depois de muito trabalho e esforço coletivos. "Começamos pequenos, mas sempre trabalhamos de sol à sol e subimos um degrau por vez. Sempre tivemos esse espírito progressista e, felizmente, chegamos a um ponto em que não somos grandes apenas em nome, mas também em estoque, quantidade de clientes e cartela de produtos oferecidos", afirma.

Fotos: Divulgação

A empresa, que começou pequena, hoje ocupa uma área de 1.500 m²

Com o falecimento do sócio José Sérgio, Wilma Pyles assumiu junto a João Batista

Tanto tempo de atuação no mesmo setor possibilitou a Nascimento acompanhar as muitas mudanças no mercado e no comportamento do consumidor ao longo dos anos. Para ele, a principal delas foi o surgimento de novos negócios e marcas. "O crescimento do setor contribuiu para o surgimento de novas empresas, o que aumentou também o nosso senso de competitividade. Para alguns isso pode ter sido um problema, mas nós enxergamos como algo positivo porque beneficia o consumidor e desafia as companhias a melhorarem a qualidade de seus serviços, produtos e atendimento", explica.

No mercado há tanto tempo quanto a Anapp, que celebra seus 30 anos de existência, Nascimento acredita que a associação contribui com as empresas, principalmente ao trazer novas ideias e até oportunidades de negócios para alavancar o setor. "Ao meu ver, a Anapp é reconhecida por sempre trabalhar com o objetivo de nos trazer orientações, insights e ferramentas para que cresçamos todos juntos. Não é a toa que o setor cresceu tanto em tão pouco tempo!", afirma.

João Batista Nascimento finaliza garantindo que a empresa alcançou um de seus principais objetivos de negócio desde que foi fundada: ser reconhecida como a maior e melhor empresa do setor na região onde está localizada. E para o futuro próximo, a Jomari Piscinas, assim como qualquer empresa, deseja se manter em destaque respeitando seus clientes, colaboradores e fornecedores, além de gerar oportunidades de emprego e contribuir para um Brasil cada vez melhor. ■

Wet'n Wild e Hotel Tauá A tibaia reforçaram suas medidas protetivas

Lazer NA PANDEMIA

Parques aquáticos e Resorts reforçam proteção e treinam colaboradores para receber visitantes e garantir uma diversão segura

Com um clima tropical que apresenta altas temperaturas até nas meias estações, o brasileiro se viu sem opções de lazer com piscinas durante a pandemia, uma vez que parques, resorts e hotéis foram fechados como tantos outros estabelecimentos. Após meses de portas fechadas, muitos desses espaços já reabriram, mas com a capacidade reduzida e protocolos de saúde reforçados.

O Wet'n Wild é um exemplo. O parque aquático localizado em Itupeva, São Paulo, fechou suas portas em março de 2020 e só voltou a operar sete meses depois, em setembro, com 15% da capacidade como precaução adicional. Aos poucos o parque chegou aos 40% conforme a liberação do Plano São Paulo.

A medição de temperatura, disponibilização de álcool em gel, uso de máscaras e distanciamento de mesas, cadeiras e espreguiçadeira são protocolos padrão para esses estabelecimentos, mas tratando-se de um parque aquático, os cuidados não param por aí. Segundo Bruno Baldacci, Gerente de Marketing do parque, a higienização foi intensificada e a cada uma hora é realizada a fiscalização de cada departamento, inclusive nas piscinas.

"A água já passa por um rigoroso sistema de tratamento para limpeza e desinfecção, sempre

Bruno Baldacci, Gerente de Marketing do Wet'n Wild

Fotos: Divulgação

com objetivo de inativar microrganismos patogênicos. As piscinas são tratadas com cloro gás, um dos produtos químicos com maior concentração de cloro. Ainda assim, técnicos especializados fazem o controle dos níveis de cloro e pH de todas as piscinas a cada uma hora. Banheiros, vestiários e armários também têm um sistema de higienização específico", afirma.

O mesmo acontece nas unidades do Tauá Resorts. Segundo Felipe Castro, Diretor Operacional do Hotel Tauá Atibaia, tem sido feito um controle rígido do pH das piscinas, além de um cronograma de pulverização dos espaços internos e externos do hotel. O estabelecimento mantém fechadas a sauna e a área Baby por tempo indeterminado.

Os espaços de alimentação desses estabelecimentos também passaram por reformulações devido à pandemia. "Adotamos um sistema de agendamento com horários para as refeições e, no Room Service, temos o formato delivery com itens descartáveis e em sacolas personalizadas. Além disso, agora nossos cardápios são acessados apenas via QR Code", explica Castro.

Quanto ao Wet'n Wild, a sugestão é que os visitantes utilizem o método de pagamento Wet Money nas lanchonetes e lojas do parque. Trata-se de uma pulseira de consumo exclusiva que evita o contato com máquinas de cartão e cédulas. Caso o visitante não opte por essa forma de pagamento, o uso de cartões ou aplicativos por aproximação é a melhor alternativa.

>>

Apesar da procura, a expectativa é de cautela para a alta temporada

Para que fosse possível oferecer lazer com segurança, os colaboradores desses estabelecimentos foram devidamente preparados para receber os visitantes e os treinamentos obrigatórios pela ANVISA fazem parte dessa preparação. Além dos novos EPIs de segurança como os face-shields e a máscara facial (substituída a cada 3 horas) para os funcionários, o Wet'n Wild também tem oferecido gratuitamente sacos plásticos com fecho ZipLock para que o visitante guarde a máscara enquanto estiver nas piscinas e tobogãs do parque, únicos locais em que a proteção não é obrigatória por conta do contato com a água.

Apesar da retomada, a expectativa para a alta temporada ainda é vista com cautela. Segundo Castro, o movimento do Hotel Tauá Atibaia já está acima da média levando em conta todas as limitações da pandemia e deve continuar positivo na alta temporada, mas não como antes. "Será menor, comparando com outros anos, devido às limitações de disponibilidade. Nossa expectativa é gerar experiências ao ar livre na alta temporada, para que as famílias possam curtir com total segurança", afirma.

Para Baldacci, o receio inicial da população diminuiu, principalmente devido aos processos anti-COVID-19 implantados pelo parque. "Somado a isso, o clima está ficando mais quente e estamos chegando perto da capacidade permitida, mas a expectativa de público ainda é muito incerta. Esperamos que haja permissão para trabalhar com 100% da capacidade ou próximo disso, assim conseguiremos operar mais dias. Apesar disso, temos consciência que o momento requer cuidado e atenção. O mais importante, neste momento é a saúde de nossos visitantes e colaboradores.

Apesar de nenhum desses estabelecimentos proibir a entrada de um público específico, os responsáveis contam com a conscientização de todos para evitar que pessoas dos grupos de risco saiam de casa e tenham qualquer contato com o vírus. Atualmente, só está desautorizada a entrada de visitantes sem máscara e com temperatura corporal a partir de 37,5ºC.

TODA PISCINA TEM SUA BELEZA

A Piscina de Vinil Sibrape tem todas elas!

Invista em elegância e exclusividade.

As estampas de Vinil Sibrape são exclusivas para **Revendedores Gold**. Revendas especializadas que recebem benefícios, indicação para consumidores, cursos e treinamentos, investimento em marketing e muito mais.

www.sibrape.com.br
0800-7273737 • (16) 2101-7000

Anapp

UMA TRAJETÓRIA DE CONQUISTAS

Com mais de mil associados e exercendo um papel de liderança regional na América do Sul, a Anapp inicia um movimento de abertura para agregar lojistas, técnicos e construtores

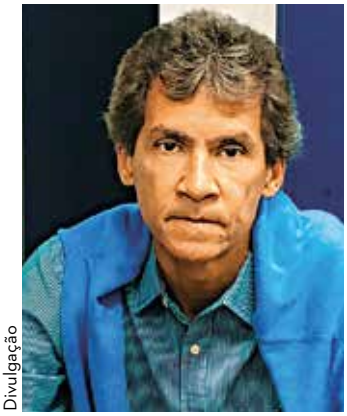
Por Laís Cavassana

Desde a década de 90 a Anapp tem cumprido o seu papel de entidade de classe e sido protagonista na história de crescimento e desenvolvimento do setor brasileiro de piscinas. Tanto que atualmente alcançou a marca de segundo país no ranking mundial em número de piscinas, com cerca de 3 milhões de instalações aquáticas. Responsável por formar e criar a consciência de mercado nacional, a Associação tem sido precursora do movimento de especialização e capacitação do segmento de lazer na América Latina.

Esse protagonismo se deve, em grande parte, pela competência em conseguir organizar os negócios do setor, tendo ao longo de sua história 22 edições da única feira do segmento nas Américas do Sul e Central. Além disso, desde 2017 a Anapp, junto com a associação do México, participam como únicas representantes da América Latina na World Alliance of Pool and Spa Associations (WAPSA), grupo que congrega associações de piscinas de diversos países como EUA, Canadá, Reino Unido, Espanha, Alemanha, dentre outros, e tem como objetivo principal o fomento tecnológico, a troca de experiências e conhecimento e a ampliação das condições de negócios no mundo. Exercer esse papel de liderança regional, com mais de mil associados, só é possível pelo trabalho que vem sendo realizado há 30 anos.

>>

Para Adelino Ângelo, Diretor Comercial da Nautilus e atual presidente da Anapp, o grande mérito da Anapp tem sido o de unir, principalmente, a massa de fabricantes de produtos para piscina em um movimento que enxerga a troca de experiências como um fator preponderante para o desenvolvimento do mercado. A partir daí, todas as conquistas, são consequências dessa relação.



Divulgação

Augusto Cesar, diretor-comercial da Sodramar

Um lugar ao sol

Flavio Springhetti, que em 1990, então gerente de vendas da multinacional ICI,p, lembra que a Anapp começou fazendo suas primeiras reuniões em uma pizzaria na Avenida Juscelino Kubitschek e tem muita honra de fazer parte dessa história de realizações e conquistas.

Augusto Cesar, um dos fundadores da ANAPP e Diretor Comercial da Sodramar, rememora com orgulho toda a trajetória e representatividade da Associação ao longo das últimas décadas. "Fundar a Anapp por si só já foi uma grande conquista, 30 anos atrás muitos países com uma estrutura econômica e de negócios bem melhor que o Brasil não tinham conseguido reunir os empresários do setor e montar uma associação e mesmo assim a gente conseguiu. E isso sem capital nenhum, tudo começou com as doações da meia dúzia de associados, mesa, cadeira, computador, tudo", relembra.

Divulgação

Flávio Springhetti, Diretor da Aqualux

Tendo como empresas fundadoras (em ordem alfabética) a Arch Química (HTH), Epex,

Divulgação

2017 na Feira Aquanale, na Alemanha. Criação da Wapsa

Fibratec, Hidramar, Hidroall, Mark, Mizunami, Nautilus, Sodramar e a ICI, a ANAPP nasceu, em um primeiro momento, compartilhando instalações de restaurantes e de outras associações para suas reuniões. No entanto, em pouco tempo ganhou corpo, e inaugurou sua sede no bairro do Brooklin, em São Paulo, e montou a primeira feira do setor.

Para Springhetti, em um cenário econômico em que os concorrentes eram vistos como inimigos, ser capaz reunir a maioria das empresas em um único espaço para mostrar seus produtos, novidades e lançamentos e ter o então governador de São Paulo cortando a fita de abertura, foi um grande marco.

Após duas edições de sucesso, a Anapp e Francal se aproximaram ainda mais e formaram uma das parcerias mais longevas da história da associação. A Francal foi a responsável não só por criar

Divulgação

Lúcia Cristina, gerente de eventos

e executar as primeiras edições da Feira de Piscina Esporte e Lazer, mas por idealizar a nova marca, com um conceito e conteúdo específico: a Expolazer & Outdoor Living. Responsável pela nova formatação do evento, a gerente da Francal, Lúcia Cristina, explica que grande parte do sucesso da Expolazer foi conseguir identificar e focar o público-alvo, tanto dos potenciais expositores como dos compradores.

>>

Na sua loja já tem essa novidade Nautilus?

Agora ficou fácil oferecer piscina aquecida com alto desempenho e baixo consumo de energia elétrica para seu cliente.

Nova bomba de calor TERMA MAX

Lançamento

9 MODELOS DISPONÍVEIS

Ofereça o melhor em aquecimento de piscinas... Ofereça a nova TermaMax®

EVOLUÇÃO DO COP
PIONEIRISMO
EFICIÊNCIA
ECONOMIA
OPCIONAL
AGENDAMENTO AUTOMÁTICO
TECNOLOGIA E INOVAÇÃO
FUNCIONAMENTO SUSTENTÁVEL
AUTOMAÇÃO TOTAL
SEGURANÇA ELÉTRICA

Fabricação 100% NACIONAL! Inclusive peças de reposição

Conheça nossa linha completa de produtos

Tratamento
Aquecimento
Automação
Iluminação
Manutenção

Contate um representante

www.nautilus.ind.br

nautilus.equipamentos @nautiluspiscina

Acesse nosso website

nautilus Soluções para uma Piscina Perfeita

Divulgação

José Eduardo Reis de Oliveira, Diretor da Nautilus

Divulgação

Demétrio Cabello, Diretor da Ouro Fino

Divulgação

Theotônio Mitsuo Uyeda, Diretor Comercial da Hidroall

Para o ex-presidente e fundador da Anapp e, também, fundador da Nautilus, José Eduardo, um desses marcos foi a XIII Expolazer, em 2004, que abriu espaço para que consumidores finais pudessem conferir as novidades e fechar negócios no evento, com as empresas expositoras.

"A verdade é que na época a feira vinha tendo uma evolução significativa desde as últimas quatro edições e se tornou uma plataforma de conhecimento e experiências para esse mercado. As novas ferramentas de conteúdo e experiências, como o Fórum da Anapp, o jantar de networking e os treinamentos, foram fundamentais para essa expansão", pontua.

Presidentes

Período		Presidentes ANAPP	Gestão
1990	1991	Flavio Sprighetti	1
1992	1992	José Franco Pagano	2
1993	1993	Choiti Inoue	
1994	1995	Choiti Inoue	3
1996	1997	Arnaldo Machado	4
1998	1999	Arnaldo Machado	5
2000	2001	Augusto Cesar Melvino Araújo	6
2002	2003	Augusto Cesar Melvino Araújo	7
2004	2005	José Eduardo Oliveira	8
2006	2007	José Eduardo Oliveira	9
2008	2008	Theotônio Mitsuo Uyeda	10
2009	2009	Augusto Cesar Melvino Araújo	
2010	2011	Demétrio Cabello Rodriguez	11
2012	2013	Demétrio Cabello Rodriguez	12
2014	2015	Flávio Shimura Mattos	13
2016	2017	Hugo Lisboa Sirvente	14
2018	2019	Augusto Cesar Melvino Araújo	15
2020	2021	Adelino Ângelo de Oliveira Neto	16

Entre as conquistas apontadas por José Eduardo, está a regulamentação do transporte de produtos químicos em condições de segurança, que propiciou a operação logística das indústrias do segmento, a criação de uma comissão de estudos junto a ABNT para a normalização de construções de piscinas de vinil e todo o trabalho junto ao deputado federal Mário Heringer, na revisão e reapresentação do PL de 2005, que recebeu o número PL 1162/2007, voltado à Prevenção de Acidentes em Piscinas.

Além disso, durante a certificação de segurança elétrica promovida pelo INMETRO, a Associação foi responsável por dar todo o suporte técnico para que os fabricantes de banheiras, saunas, spas, bombas e trocadores de calor pudessem se adequar. "Foi uma mudança profunda e as indústrias levaram, em média, de 12 a 24 meses para se adequar".

Gerando Valor

Com o êxito e relevância cada vez maior da Expolazer, percebeu-se a necessidade de informações qualificadas sobre a evolução do mercado, identificar a demanda, projeção de venda e planejamento. "Nosso objetivo sempre foi gerar conhecimento para que pudéssemos identificar oportunidades e, dessa forma, orientar cada vez melhor os associados na tomada de decisões estratégicas. Não à toa, a Anapp mantém até hoje a realização de estudos e pesquisas que revelam a quantidade de piscinas que existe no país, a parcela de novas construções, o número de piscinas residenciais e comerciais e as tendências de mercado," pontua Augusto, ex-presidente e membro atual da diretoria técnica da Anapp.

Gerar valor a partir do conhecimento e capacitação também foi o objetivo que norteou a gestão do ex-presidente Theotônio Uyeda. “Sempre tivemos um cuidado especial nessa área de formação. Tanto que todas as edições da Revista traziam um boletim técnico na última página. E já naquela época, a Revista se mostrava um importante instrumento associativo de informação, formação de mercado e de profissionais, com publicações das empresas, parcerias comerciais, participações de feiras, viagens internacionais e artigos técnicos que cumpriram o papel de capacitar de mão de obra do setor”, relembra.

Demétrio Cabello, ex-presidente e diretor Comercial da Ouro Fino, enfatiza também todo o trabalho de regularização tributária desenvolvido e encabeçado pela Anapp. “Até então tínhamos um sério problema em que produtos iguais eram tributados de formas diferentes porque as suas descrições eram distintas. Foi um grande desafio chegar a um consenso com todas as empresas fabricantes, mas a partir daí conseguimos, inclusive, negociar redução de IPI, em equipamentos, piscinas, produtos químicos etc., junto ao governo federal”, comemora.

Uma conquista que abriu as portas da Anapp para outros segmentos do setor e ampliou ainda mais o número e diversidade dos associados, solidificando a grandeza e o potencial do segundo maior mercado de piscina do mundo, que é o Brasil.

A criação dos Grupos Setoriais em que as empresas dos diversos segmentos do setor discutem e definem posicionamentos específicos de seus nichos, nos aspectos técnicos, normativos, sustentabilidade e qualidade também contribuíram para o grande avanço do mercado e o protagonismo da associação como entidade de classe representativa do setor de piscinas e lazer e como um todo.

>>

Um pouco de história

O setor de piscina no Brasil teve seus primeiros passos nos idos de 1961, em São Paulo, com a chegada da empresa Jacuzzi Universal do Brasil, que tinha como objetivo ampliar os negócios já desenvolvidos nos Estados Unidos com uma linha inovadora de filtros, válvulas multi-vias, bombas de pré filtro e acessórios. Em um período de menos de 20 anos surgiram outras empresas em território nacional, como a Mark, Darka, Filtropick, Albacete e a Peerless.

Enquanto isso, na área comercial, já operavam a Hidrosport (que nos anos seguintes, em parceria com a Sansuy, deu origem a fabricante Mizunami) e a ET – Emilio Trindade com venda de equipamentos e os primeiros modelos de piscinas de vinil. Logo na sequência surgiram a Sodramar, Sobombas e a Conab. Sem contar os muitos empreendimentos com instalações das construtoras Engepool, Barreto, Água Azul, Camilo Nasser, Engevil e Solomil, que davam conta da primeira grande onda de obras de piscinas que despertavam a atenção do mercado como o sonho de lazer e bem-estar.

Com o grande interesse do mercado, uma série de empresas nasceram com as oportunidades surgidas na década de 80, por exemplo, a Equipagua, Consagua e a Nautilus. Nesse mesmo período também já operavam a Filtral e a Engemec, importantes empresas que, naquela ocasião, operavam no atendimento à demanda crescente de um novo conceito de morar com conforto. A partir de então, vieram as primeiras lojas do ramo, como a Flyper, Aquamar, MobyDick e a Akesse. No segmento de tratamento da água de piscina se instalaram no Brasil a Call Liquida, a Olin (atual HTH), Ada Produtos, Genco e ICI/Aquacil. É e assim, com um mercado em franca expansão, que em 1990 cria-se a Anapp tendo como principal objetivo organizar a atuação das empresas do segmento de piscinas.

Divulgação

Flávio Mattos, Diretor da Clor Up

Para Flávio Mattos, fundador da Clorup, diretor de comunicação e ex-presidente da Anapp, esses espaços de discussão foram fundamentais para o crescimento de 35% no número de associados, ultrapassando a marca de 150 empresas. "Foi um grande salto profissionalizante para a Anapp e, consequentemente, para todo o setor. Realizamos uma série de cursos nas áreas Tributária, Segurança, Normas Técnicas, Motivação e Vendas. Além de realizar uma importante aproximação com o Inmetro e o SEBRAE", pontua.

Com toda essa bagagem, mais o conhecimento adquirido com as participações ativas nas feiras e fóruns internacionais, como a de Barcelona, Lyon e Stuttgart, a Anapp tem atuado constante-

LINHA DO TEMPO FABRICANTE

mente junto aos órgãos reguladores, contribuindo para o desenvolvimento do setor.

Vice-presidente da Anapp na atual gestão e ex-presidente, Hugo Lisboa, diretor comercial da Genco, reforça o trabalho crucial desenvolvido pelos Grupos Setoriais, seja nos aspectos fiscais ou técnicos, por exemplo, o Grupo Setorial das indústrias químicas junto ao compromisso das empresas do setor com a preservação do meio ambiente.

"A Anapp, como entidade signatária do Sistema de Logística Reversa de Embalagens, projeto desenvolvido pela FIESP, CETESB, Ministério de Meio Ambiente, dentre outras entidades, proporciona que as empresas associadas neutralizem os impactos ambientais das embalagens de seus produtos por meio de comercialização de Certificados de Reciclagem de Embalagem com cooperativas". Sem contar o trabalho iniciado em 2020 com coordenação da Anapp para a revisão da norma ABNT 10818, que trata da qualidade da água de piscina.

A entidade ainda esteve à frente, trabalhando ativamente junto com a ABNT no processo de revisão da norma 10339 que regula os projetos construtivos e os quesitos de segurança na piscina. De acordo com Augusto César, foram quatro anos de trabalho junto a ABNT, em que toda a coordenação foi feita pela Anapp. Os ganhos em segurança foram enormes e hoje o Brasil conta com uma regulação que contém as melhores práticas internacionais.

"Foi um salto de qualidade muito grande e os grupos setoriais da Anapp estiveram presentes durante todo o processo, ajudando e guiando os associados nesse novo padrão de qualidade", lembra Augusto.

Divulgação

Hugo Lisboa, diretor comercial da Genco

A próxima década

Há dois anos a Anapp começou um movimento de abertura para se tornar a associação que congrega e representa os anseios do mercado de piscinas como um todo, agregando lojistas, técnicos e construtores. Como presidente da Associação, Adelino Ângelo aponta a criação do único curso de formação para tratadores de piscina formulado como o primeiro grande passo. "O Curso de Tratamento de Piscinas - CTP ANAPP é 100% online e totalmente imparcial. Nosso objetivo é promover conhecimentos e melhores práticas e não produtos. Até por isso pensamos no formato EAD para que seja uma realidade para profissionais de todo o território nacional", explica.

De acordo com Adelino, a expectativa é que ainda na gestão 2020-2021 seja realizada uma pesquisa de mercado junto aos outros entes do setor para entender as necessidades específicas, o que esperam e entendem da atuação de uma Associação para, assim, desenvolver um projeto de ação nesse sentido. "Queremos ser a entidade do mercado de piscinas no Brasil e para isso necessitamos criar um plano de ação que abranja os anseios de todos os entes (fabricantes, lojistas e todos os demais profissionais) e não mais apenas uma entidade com ações voltadas exclusivamen-

>>

A adoção das normas de logística reversa possibilita aos associadas neutralizar os impactos ambientais das embalagens de seus produto

Divulgação

Divulgação

Divulgação

Adelino Ângelo, Diretor Comercial da Nautilus e Presidente da Anapp

te para os fabricantes. Para isso precisamos ouvir e entender o que todos esperam da Anapp neste novo momento", finaliza Adelino.

BoxUm pouco de história – Linha do Tempo

O setor de piscina no Brasil teve seus primeiros passos nos idos de 1961, em São Paulo, com a chegada da empresa Jacuzzi Universal do Brasil, que tinha como objetivo ampliar os negócios já desenvolvidos nos Estados Unidos com uma linha inovadora de filtros, válvulas multi-vias, bombas com pré filtro e acessórios.

Em um período de menos de 20 anos surgiram outras indústrias em território nacional, como a Albacete, Aquazul, Darka, Filtropick, Emilio Trinidad, Hidramar, Mark, Solanil, Heliotek, Sodramar e Nautilus. Nesse mesmo tempo, no segmento de tratamento da água de piscina, iniciam a Genco, a Call Líquida, a Olin (atual HTH), HidroAll, Propiscinas e ICI/Baquacil.

O setor começa a crescer também no segmento comercial com lojas especializadas como a Aqualar, Conab e Comarx, Equibombas, Equipágua, Hidrosport, Marol e Água Viva. Na área de projetos de arquitetura uma dinâmica se inicia no mercado com novos empreendimentos com instalações de piscinas das construtoras Conenpi, Engevil, Encopi, Conságua, Engepool,

LINHA DO TEMPO LOJISTA

Divulgação

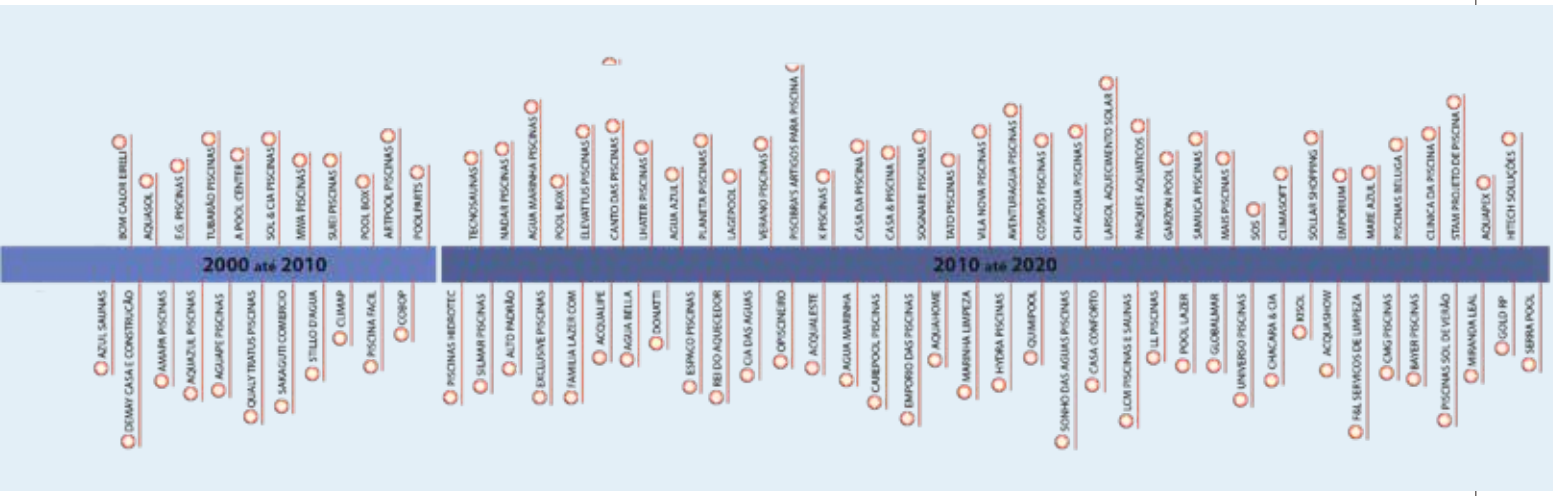
Kaumer Diamantino Rodrigues

Barreto, Água Azul e Camilo Nasser davam conta da primeira grande onda de obras de piscinas que despertavam a atenção como o sonho de lazer e bem-estar.

Com o grande avanço do mercado, a partir dos anos 80 algumas outras empresas nasceram das oportunidades surgidas no mercado, por exemplo, a Soletrol, Heliotek, Sibrape, Mizunami, Henrimar e Filtral, importantes fabricantes que, naquela ocasião, operavam no atendimento à demanda crescente de um novo conceito de morar com conforto.

A partir de então, vieram as primeiras fabricantes de fibra do ramo, como a Flyper, Aquamar, MobyDick e a Akesse. Assim, com um mercado em expansão, em 1990 cria-se a Anapp tendo como principal objetivo organizar a atuação das empresas do segmento de piscinas.

Além disso, nessa história não seria possível deixar de dar lugar de destaque ao Sr. Kaumer Diamantino Rodrigues, que atuou como superintendente da Anapp desde sua fundação até 2012, ou seja, 22 anos, sendo reconhecido pelas empresas como uma das grandes personalidades do setor, responsável pela condução da Associação e seu desenvolvimento nesse período, com muitas realizações de sucesso, feiras e edições da Revista ANAPP. ■



Fotos: Divulgação

DIVERSIFICAÇÃO E PLANEJAMENTO: OS PRINCIPAIS ALIADOS PARA O CRESCIMENTO

Crise de abastecimento e perspectiva de mais crescimento no volume de negócios exige novas estratégias para fidelização de clientes

Este tem se mostrado um ano para entrar na história do setor de piscinas. Demanda acima da média com fabricantes e lojistas batendo recorde de vendas e faturamento durante o inverno, crise de abastecimento de insumos e matérias-primas, perspectiva de mais crescimento no volume de negócios para a alta temporada e uma pandemia mundial que mudou, entre outras coisas, as relações de trabalho. Ou seja, o cenário perfeito para colocar a prova algumas características e estratégias do comércio nacional. Entre elas o fenômeno da especialização.

Para Eduardo Telles, diretor Comercial da Marol Piscinas e Produtos Químicos, a pandemia revelou a importância da diversificação do negócio. "Hoje em dia é muito comum uma empresa se especializar em um único serviço. Por exemplo, uma lavanderia que só lava toalhas e guardanapos de restaurantes e hotéis.

>>

Equipe Marol Piscinas: Eduardo Telles e os colegas Bruna Villela e Guilherme Villela

TINY LED SLIM

ALTA POTÊNCIA EM AÇO INOX 316
COM ACABAMENTO SLIM.

MODELOS DISPONÍVEIS EM 10w e 20w.

Light Tech
Inteligência para sua piscina.

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

Com a pandemia, muito provavelmente, esse negócio passou por sérias dificuldades. E no que se refere às lojas de piscinas, muitas correm o risco de cair na mesma armadilha do 'especialista'. E veja só, agora estamos trabalhando com aumentos de preço e escassez de produtos nas prateleiras, e é justamente a diversificação de marcas e equipamentos que vai salvar nosso negócio", defende.

Telles ressalta ainda que a mudança de comportamento e consumo dos clientes apenas reforça os benefícios de oferecer e vender com variedade. Com o distanciamento social e o home office, a quantidade de clientes na loja física diminuiu e a expectativa do consumidor é encontrar tudo o que precisa em um único local.

Diretor da Henrimar Piscinas, Henrique Padovani destaca também que o fato de o consumidor ter mais tempo em casa por conta do home office contribui para que ele faça mais pesquisas e tenha mais tranquilidade para discutir com a família as opções de compra. E foi essa mudança que impulsionou a ampliação dos investimentos e ações em marketing, principalmente nas redes sociais. "O atendimento remoto e estratégias de vendas bem estruturadas mostraram aos consumidores nossa capacidade produtiva e a segurança e credibilidade da indústria. O chamado 'corpo a corpo' virtual trouxe segurança aos clientes", aponta.

Para oferecer todo o suporte aos franqueados e revendas, Padovani também apostou na criação de novos processos internos e capacitação dos colaboradores para se adaptarem ao novo modelo de atendimento. "Essa 'reinvenção' trouxe um grande aprendizado a todos na cadeia de negócios: indústria, franqueados e consumidores. Por isso a minha principal re-

Dicas práticas de planejamento

1 - Pesquisar se o fabricante vende somente para lojas ou se também vende direto ao consumidor. Poucas empresas conseguem atender plenamente aos dois segmentos;

2 - Avaliar a aceitação do produto no mercado. Produtos com muita especificidade exigem esforço por parte da loja/representante em explicar todos os detalhes de uso e aplicação para o cliente;

3 - Alinhamento dos prazos de pagamento entre fornecedor - loja - consumidor final para não criar buracos no fluxo de caixa;

4 - Conhecer o catálogo de produtos da concorrência e ter algumas opções exclusivas e diferenciadas.

Henrique Cesar e Marco Antonio Padovani, diretores da Henrimar Piscinas

Geraldo Carmesini, diretor da Brustec Lazer

comendação é sempre investir em planejamento. Isso gera vantagem competitiva e serve como base para enfrentar os desafios de um mercado cada vez mais dinâmico", aconselha.

Diretor da Brustec Lazer, Geraldo Carmesini concorda que o planejamento antecipado é fundamental para o sucesso do negócio. Estar atento às necessidades dos clientes e ter uma equipe qualificada para dar vazão às demandas que surgem no meio do caminho também colabora para que a empresa consiga enfrentar o impacto da alta demanda da temporada e atender as expectativas do consumidor.

"Trabalhar sempre com o foco no cliente e em fortalecer parcerias. Aliado a isso, buscar sempre a qualidade dos produtos e a agilidade nas entregas porque essas ações também fortalecem as relações comerciais. Tudo isso unido a um atendimento personalizado colabora para que a fidelização aconteça automaticamente", finaliza. ■

Falta de produtos pode afetar prazos de entrega

DESABASTECIMENTO: O NOVO DESAFIO DO SETOR PARA A ALTA TEMPORADA

Falta de matérias-primas para a indústria de base e de acessórios utilizados na instalação de piscinas são os principais obstáculos para absorver a alta demanda

O ano de 2020 tem sido atípico em todos os sentidos. Apesar da pandemia mundial que provocou o isolamento social e culminou no fechamento de todos os serviços não assistenciais por aproximadamente um mês, o setor de piscinas e lazer tem vivido um crescimento acima da média com recordes de vendas e faturamento desde julho. Um cenário tão positivo e promissor, mas que trouxe grandes desafios para a alta temporada.

Na última edição, a revista da Anapp revelou que alguns itens da cadeia de produção, como

Fotos: Divulgação

plásticos, resinas e equipamentos e eletrônicos que dependem de importação, começavam a dar sinais de desabastecimento. Para o diretor Comercial da Hidroall, Theotônio Uyeda, de lá para cá a situação se agravou e o que se percebe é uma enorme onda especulativa, gerando aumentos significativos nos insumos que impactam diretamente no preço final dos produtos. "O desabastecimento de matéria-prima (plástico/papel) está atingindo toda a indústria, independente do setor de atuação, gerando maior impacto nos segmentos de produtos que não são de primeira necessidade. No nosso segmento, por conta da sazonalidade, a tendência é que o risco de desabastecimento e especulação se prolongue até o final da nossa alta temporada", explica.

O fato de a Hidroall ter como política trabalhar com estoque superior a três meses na alta

>>

LINHA SOMBRA VIVA VIDA, VARIEDADE DE MODELOS E TAMANHOS DE GUARDA-SÓIS E OMBRELONES PARA **VOCÊ** E SUA ÁREA DE **LAZER** E **PISCINA**.

OMBRELONE ECOLIGHT 2.30 / 2.70m

OMBRELONE FIT 2.30 / 2.70m

OMBRELONE 2.00 / 2.40 / 3.00 4.00m

GUARDA-SOL ARMAÇÃO METAL 1.60 / 1.80 / 2.00m

VIVA VIDA® A marca do lazer

www.**vivavida**.com.br

Rua Henrique Bauermann, 2827 - Taquara - RS

CEP 95600-490 Entre em contato: 51 **3541.4800**

Siga-nos: @vivavidaprodutosdelazer

CONHEÇA NOSSAS LINHAS DE PRODUTOS

MÓVEIS

ACESSÓRIOS DE PISCINA

OMBRELONES E GUARDA-SÓIS

Para Edivander Donatti o Natal e Ano Novo trarão o respiro necessário para que o mercado se estabilize

temporada minimizou os problemas com a falta de insumos e garantiu o fornecimento regular aos clientes. Além do fato de ter um histórico de testes em embalagens de diversos tipos de materiais que ajudou a companhia se adaptar rapidamente e com segurança neste período de escassez.

Quem também está sofrendo com a falta de matéria-prima e aumentos consecutivos é o mercado ligado às piscinas de vidro. Presidente da Haas Piscinas, Maurício Haas, conta que a falta de resina e gel coat vêm desde julho e que já existem fornecedores prorrogando prazo e até mesmo não conseguindo entregar. "Uma série de fatores contribuíram para que chegássemos a essa situação. As indústrias não estavam preparadas para o aumento da procura porque tinham interrompido a produção por conta do lockdown. A princípio acreditava que em novembro a situação já estaria caminhando para a estabilização, mas com a especulação ainda tão em alta, isso só deve ocorrer a partir de fevereiro ou março", analisa.

No caso da Haas, um bom planejamento e compras antecipadas também foi o que ajudou a companhia a enfrentar esse momento sem grandes sobressaltos e absorver a nova demanda e cumprir com os prazos.

A situação não é muito diferente entre lojistas e fabricantes, como expõe Edivander Donatti, presidente da Donatti Distribuidora de Piscinas e Acessórios. "A falta de matéria-prima, como o propileno que é usado na fabricação de filtros e placas de aquecimento, ficou bem claro no iní-

cio de setembro, criando um efeito cascata no setor. Várias empresas acabaram não cumprindo as entregas junto aos fabricantes e estes foram obrigados a repassar isso para os lojistas. Tanto que os lojistas que optaram por aguardar para antecipar as compras junto às fábricas encontraram alguns produtos com preço de 25% a 35% mais caros", explica.

A boa notícia, segundo Donatti, é que em novembro já foi possível sentir que os leds, controladores, bombas e filtros voltaram a circular pelo mercado e o recesso de Natal e Ano Novo trará o respiro necessário para que o mercado se estabilize. "Com o fim de ano, a tendência é que a oferta fique maior que a demanda e isso fará com que entre janeiro e fevereiro o mercado já esteja 80% dentro da normalidade. A verdade é que, mesmo com esses desafios, acredito que essa vai ser a melhor temporada de todos os tempos", conclui. ■

ATcllor®
Água limpa e protegida
O melhor para sua piscina!
✓ Super Clarificante ✓ Auxiliar de Filtragem
✓ Decantador ✓ Efeito cristalino e límpido
O Queridinho do Brasil

CTP GARANTE CERTIFICAÇÃO PARA TRATADORES DE ÁGUA DE TODO O BRASIL

Desenvolvido para contribuir com a capacitação dos tratadores, o Curso de Tratamento de Água da associação já soma mais de 100 alunos certificados

Em seus 30 anos de atuação no setor de piscinas, a Anapp sempre defendeu a capacitação de profissionais como estratégia para promover o crescimento e desenvolvimento do mercado. Pensando nisso, em 2019 a associação criou o Curso de Tratamento de Piscina (CTP) para profissionais da área.

Segundo João Marques, coordenador de projetos da Anapp, trata-se de um curso 100% online com duração média de 60 dias, mas cada aluno pode realizar de acordo com sua disponibilidade e respeitando seu próprio tempo. "Existe uma enorme carência técnica profissional em nosso mercado, não podemos deixar pessoas sem formação cuidando da saúde dos banhistas. Criamos o CTP para estimular e colaborar com o profissional que quer se especializar e fazer do tratamento de piscinas sua profissão", explica.

Por ser totalmente online, o curso pode ser realizado por profissionais de qualquer região do Brasil. Esse é o caso de José Brito de Almeida Júnior, que vive no estado da Paraíba e descobriu o CTP da Anapp por meio de amigos de profissão. "O curso superou minhas expectativas. Hoje em dia, como tratador de piscinas certificado, sinto que passo maior credibilidade nos serviços prestados. Além disso, ao aplicar o conteúdo que aprendi, pude observar que meu trabalho foi realmente aperfeiçoado", afirma.

Seguindo sua trajetória de cuidado para com os profissionais do setor, a Anapp oferece desconto de 50% para tratadores, técnicos e engenheiros afiliados, sendo a afiliação totalmente livre de custos. Foi assim que Roberto Santos Gallotti, de São Paulo, encontrou mais uma oportunidade de se capacitar.

Segundo ele, os clientes reagem positivamente quando o profissional se apresenta como um tratador certificado pela Anapp. "Eles me olham com respeito e confiabilidade. Depois que fiz o curso, os clientes passaram a elogiar o meu trabalho, me dando os parabéns pela qualidade do tratamento da piscina. Foi uma surpresa e também muito gratificante ouvir os comentários positivos dos meus clientes", lembra.

>>

Sobre o CTP:

Com conteúdo técnico, conceitos teóricos e exercícios, o curso é divido em 10 capítulos que abordam:

- ✔ Cálculos básicos;
- ✔ Tipos de tratamento;
- ✔ Equipamentos de segurança;
- ✔ NBR ABNT 10339:2018

Ao fim de cada capítulo é disponibilizado um teste. E, para que o aluno emita o certificado válido por dois anos em todo o território nacional, deve tirar nota igual ou superior a 7 em uma prova final que abrange todo o conteúdo apresentado no curso.

A HidroAll do Brasil, maior e mais completa fábrica de compostos clorados da América Latina é também a mais completa em conteúdo on line para você e seu cliente!

Curso On Line Piscina & Saúde

Curso de tratamento de piscinas, pode ser realizado em etapas, a qualquer hora e sem sair de casa!

Blog viva sua piscina

Atualizado quinzenalmente com matérias sobre o tratamento de piscinas e afins.

Redes Sociais

Curta nossas páginas no Instagram/Facebook e publique conteúdos com a hashtag HidroAll, que compartilharemos em nossas páginas.

Onde comprar?

Seus clientes poderão encontrar você através da busca de loja em nosso site, comprar os produtos através do seu e-commerce e receber através do seu delivery.

App HidroAll

No aplicativo da HidroAll você aprende a tratar sua piscina de um jeito fácil e prático, além de encontrar soluções para os problemas mais comuns e agenda para a manutenção da sua piscina. Disponível na APP Store e Google Play.

SAC

Atendimento especializado sobre produtos, dúvidas e tratamento da água de piscinas por e-mail, chat ou whatsapp.

E muito mais! Acesse e confira em **hidroall.com**

HIDROALL
Sua piscina bem tratada

José de Brito Almeida Junior

Fotos: Divulgação

Thiago da Cruz Rodrigues

Alison Xaiver Escobar

Para o sul-mato-grossense Alison Xavier Escobar, o CTP da Anapp abriu portas que ele não imaginava. "Depois de certificado, já me indicaram para tratar piscinas em residências e clubes importantes, com uma clientela bastante exigente. Felizmente, o curso me fez sentir mais confiante quanto ao meu trabalho", afirma. Ele também descreve o CTP da Anapp como completo e muito bem planejado e conta que teve todo o suporte para esclarecer suas dúvidas sempre que elas surgiam.

O carioca Wilson Antônio do Nascimento também enxerga o CTP da Anapp como um divisor de águas em sua vida. "O término do curso foi o trampolim para a minha evolução profissional em diversas áreas, não apenas no tratamento de água, mas também com uma visão diferenciada quanto à casa de máquina e instalação de LED, por exemplo. Nesse sentido, a Anapp abriu meus olhos e meus horizontes", conta. Agora certificado, ele fez novos uniformes para trabalhar, mudou a tratativa com os clientes e garante que deixou de ser visto como pessoa física para ser visto como empresa.

Segundo o mineiro Thiago da Cruz Rodrigues, a dinâmica iniciada no básico e finalizada com a Norma ABNT deixa claro a necessidade de um cuidado profissional nas piscinas. "O CTP-ANAPP entrou como uma atualização muito importante e de relevância para mostrar aos nossos clientes que buscamos a excelência em nossos tratamentos".

Grande parte do sucesso e qualidade do CTP da Anapp se deve ao fato de o curso ter uma didática simples e de fácil entendimento. Além do fato de não estar atrelado a marcas, dando uma visão e um panorama técnico geral sobre a profissão.

Mais informações sobre o Curso de Tratamento de Água da Anapp estão disponíveis no site: www.cursoanapp.org.br. ■

Wilson Antonio do Nascimento

Roberto Santos Gallotti

BEL Piscinas

Soluções de alta qualidade para facilitar o dia a dia do seu cliente!

Oferecer nossos produtos na sua loja é garantir que seus clientes recebam o que há de melhor para o tratamento de piscinas! Nossas soluções são desenvolvidas para proporcionar uma água sempre limpa, saudável e cristalina, com alta qualidade e o melhor custo-benefício do mercado.

Então você já sabe: se é Bel Piscinas, pode confiar!

Entre em contato conosco e garanta um verdadeiro banho de qualidade aos seus clientes!

belpiscinas.com.br

0800 47 2770

vendas@belpiscinas.com.br

BEL Buschle & Lepper

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

SEGURANÇA COM RALOS DE FUNDO

Embora ralos de fundo sejam tidos como os grandes vilões no que se refere a problemas de segurança em piscinas, vale lembrar que estes dispositivos por si só não são os únicos responsáveis pelos acidentes. Isso porque estes dispositivos, juntamente de coadeiras (skimmer), tubulações e motobomba, fazem parte de um "sistema de filtração/aspiração" que deve ser adequadamente dimensionado para um correto funcionamento dentro do que determina a boa técnica, atendendo uma série de regras importantes para que a água seja succionada com pressão correta pela bomba, direcionada ao filtro e depois reintroduzida na piscina pelos bocais de retorno.

Acidentes com ralos de fundo podem acontecer com qualquer pessoa, mas geralmente as mulheres são mais afetadas por conta do comprimento dos cabelos. Isso porque, quando os fios se enroscam na grade do ralo, não adianta desligar a bomba. Além de se assegurar de que a piscina foi bem projetada, esse tipo de problema pode ser evitado de forma simples e prática co m o uso de uma touca, por exemplo.

Por isso, devido ao longo histórico de acidentes, em 2015 os cuidados foram intensificados no Brasil, quando a ABNT reuniu sete normas antigas em uma única, incluindo a de segurança em ralos de fundo. Essa norma foi sancionada como ABNT NBR 10.339/2018. Outras duas soluções possíveis e eficientes previstas no novo normativo são o botão de pânico e a tampa automática de fechamento no bocal de aspiração.

Quanto às características dos ralos, existe uma diferença entre os modelos anti-vórtice e anti-aprisionamento. O primeiro protege apenas a bomba contra a entrada de ar, enquanto o segundo protege o usuário. Além disso, os ralos de fundo com tampas abauladas e entrada de ar entre a grade e o piso da piscina são mais eficientes em evitar acidentes com ralos de fundo.

Para aumentar a proteção, também houve mudança da máxima velocidade da água na grade do ralo de fundo, que caiu de 0,6 m/s para 0,5 m/s. Quanto às aberturas máximas na grade, a ABNT realizou uma modificação significativa, passando de 10 mm para 0,7 mm e, também, exigindo que novas instalações devem conter 2 ralos de fundo com espaçamento mínimo entre estes de 1,5m.

A norma exige também como ação adicional a instalação de avisos de advertência e indicação de profundidade dos taques. Mas uma regra importante que não está na norma é nunca nadar sozinho, lembre-se disso!

Nilson Maiera,
Colunista convidado

Soluções e recomendações para a construção de novas piscinas:

- Piscina sem ralo de fundo com sistema de sucção por meio de skimmers (coadeiras);
- Preferência por ralos de fundo com dimensões superiores a 46 x 58 cm;
- Dois ralos de fundo anti-aprisionamento com distância de centros superior a 1,50 m e balanceados hidraulicamente;
- Um ralo anti-aprisionamento e um SSLV (Sistema de segurança de liberação de vácuo);
- Desligamento automático de bomba própria para essa finalidade;
- Respiro atmosférico;
- Sistema de alimentação por gravidade;
- Ralo não acessível;
- Alimentação inversa (água entra pelo piso e pelas paredes e sai pela superfície);
- Coadeira e ralo de fundo conectados sem registro.
- Para piscinas já existentes, é possível:
- Utilizar um ralo anti-aprisionamento e um segundo dispositivo como nos itens 4, 5 e 6 acima mencionados;
- Caso haja uma coadeira, eliminar o ralo de fundo e a água sai apenas pelo primeiro dispositivo;
- Caso não haja a coadeira, inverter o ralo de fundo e os bocais de retorno. Dessa forma, a água é succionada pelos bocais de retorno e entra na piscina pelo ralo de fundo (embora segura, tecnicamente não é uma solução adequada quanto a qualidade da água).
- No caso de piscinas residenciais ou comerciais pouco frequentadas, uma solução é desligar a bomba nos períodos de uso. Para isso, é indicada a utilização de programadores de tempo e uma atenta supervisão da piscina por um responsável.

ATcllor®

Água limpa e protegida

Desinfetante para piscina infantil

Mais diversão sem irritação!

www.atcllor.com.br

/atcllorbrasil

expolazer & outdoor living

23ª Feira Internacional de Piscinas, Spas, Lazer e Wellness

3-6 AGOSTO 2021

EXPO CENTER NORTE

13H ÀS 21H

PAVILHÃO AMARELO

SÃO PAULO - SP

O GRANDE ENCONTRO DO MERCADO DE **PISCINAS, SPAS, DECORAÇÃO** E **BEM-ESTAR** ACONTECE EM **2021.**

NEGÓCIOS | CONTEÚDO | RELACIONAMENTO | EXPERIÊNCIA

CONECTE-SE COM O EVENTO

@Expolazer

www.expolazer.com.br

PROMOÇÃO | ORGANIZAÇÃO

Francal Feiras DESDE 1969

COLABORAÇÃO

ANAPP Associação Nacional das Empresas e Profissionais de Piscinas

ANAPP

PISCINEIRO

ASSOCIE-SE GRÁTIS NA ANAPP

E GANHE 50% DE DESCONTO NO

CURSO ONLINE DE TRATAMENTO DE PISCINAS.

6x SEM JUROS NO CARTÃO

FAÇA SUA INSCRIÇÃO

NÃO PERCA ESSA

Oportunidade

www.cursoanapp.org.br

CONTE COM A **LÍDER** NACIONAL EM **TROCADORES DE CALOR**

PARA OFERECER **QUALIDADE, TECNOLOGIA E CONFIANÇA** PARA SEUS CLIENTES.

A Sodramar possui uma linha completa de Trocadores de Calor para que você possa oferecer uma piscina aquecida para seu cliente com economia, segurança e eficiência sem perder a lucratividade. Com certeza um dos modelos disponíveis atenderá sua necessidade , entre em contato com o representante comercial da sua região e solicite um orçamento agora mesmo.

/sodramar

SODRAMAR®

A Piscina dos seus sonhos.

www.sodramar.com.br

38 anos