

## ACONTECE NA ANAPP

Workshop reúne contribuições para revisão da norma (ABNT)

## ENTREVISTA

Dicas e orientações para trabalhar com a sazonalidade do mercado

## TRATAMENTO

Manutenção e aquecimento de piscinas para as estações frias do ano

REVISTA

ANAPP

Edição 132 • Março/Abril 2017

*Mês simbólico para o setor, março celebra a água e os profissionais que atuam no ramo de piscinas. A ANAPP parabeniza a todos e reforça em campanha a importância da água como um bem imprescindível à vida!*

UM BEM UNIVERSAL

água





# expolazer & wellness

21ª Feira Internacional de Piscinas, Spas, Decoração e Wellness



**Venha conhecer as novidades e soluções para piscinas, spas, decoração e áreas de lazer e fazer os melhores negócios do ano**

A nova regulamentação de segurança para piscinas públicas faz da EXPOLAZER 2017 um evento obrigatório.

15 · 18 EXPO  
AGOSTO CENTER  
13h · 21h NORTE SP  
EVENTO GRATUITO 2017

INFORMAÇÕES | **CRENCIAMENTO ANTECIPADO:**  [expolazer.com.br](http://expolazer.com.br) | 11 2226 3100   #expolazer2017

Promoção/Organização



Colaboração



Apoio Institucional



Montadora Oficial



Transportadora Oficial



Operadora de Viagem



Afilhada a



Local







40

## ***Nesta edição***

Editorial	04
Notícias dos Associados	06
Acontece na ANAPP	10
História do Associado	12
ANAPP pelo Mundo	16
Especial	20
Arquitetura	22
Tratamento de Água	26
Entrevista	30
Decoração	34
Esporte	38
Panorama	40
Saúde	44
Sustentabilidade	48



22



34



44



48

## Tempo de se reinventar

*Festas de fim de ano. Férias. Calor. Carnaval. Verão. Todos esses momentos dos primeiros meses de 2017 já se foram. Chegamos ao segundo trimestre. Não dá mais para ‘esperar’ para ver o que vai acontecer. O cenário está aí. É uma realidade. Um ano difícil? Sim. Um ano de incertezas? Sim. Mas há um quesito importante que deve nortear as ações do setor para 2017: é um ano de se reinventar.*

*O setor de piscinas, assim como vários outros, vem enfrentando as dificuldades impostas pelo cenário político, econômico e social do País. Com isso, as empresas, lojistas e empresários de modo geral precisam entender a importância de reinventar dentro de seus negócios.*

*A crise é inegável, mas o mercado não está exaurido. Ele ainda tem força, bons caminhos e recursos, mas que estão se apresentando de formas diferentes. Por isso, todos nós precisamos procurar maneiras de melhor apresentar nossos produtos e serviços, trabalhar com planejamento, nos desdobrar em termos de atendimento e condições de vendas. Só assim conseguiremos apresentar coisas novas, diferentes e melhores, passar por esse momento difícil e ainda fortalecer nossas relações com os clientes e consumidores. Portanto, se há uma mensagem para nós, empresários do setor, a ideia é essa: é tempo de se reinventar! E vamos em frente.*

*Falando especificamente sobre esta edição da Revista ANAPP, trazemos uma entrevista com um consultor financeiro sobre como trabalhar com planejamento e estratégias para enfrentar as instabilidades e a sazonalidade nas vendas do setor. Na editoria Tratamento de Água, falamos sobre a importância do tratamento/aquecimento das piscinas em períodos de temperaturas mais baixas e, no Panorama, trazemos o exemplo de um setor consumidor de piscinas e acessórios: o setor de motéis.*

*Por fim, há uma mensagem (Especial) para lembrar um dos dias mais importantes na agenda do setor: o Dia Mundial da Água, celebrado em 22 de março. Além de resgatar a discussão sobre o equilíbrio do uso desse recurso universal, a data homenageia também os profissionais dedicados ao setor de piscinas. Um viva ao Dia da Água e parabéns a esses profissionais!*

*Tenham todos uma boa leitura!*

---

### LUIS MAURÍCIO HAAS

Membro do Conselho Fiscal da ANAPP



Associação Nacional dos Fabricantes  
Construtores de Piscinas e Produtos Afins

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

#### Diretoria ANAPP / Gestão 2016/2017

**Presidente:** Hugo Lisboa  
Genco Química Industrial Ltda.

**Vice-presidente:** Flávio Araújo Andrade  
Pooltec Ind. e Com. de Acessórios para Piscinas Ltda.

**Diretor tesoureiro:** Flávio Shimura Mattos  
KMS Ind. Química Ltda.

**Diretor técnico:** Adelino Ângelo Oliveira Neto  
Nautilus Equipamentos Industriais Ltda.

**Diretor de Comunicação:** Rodrigo A. P. Szibero  
Panozon Ambiental S.A.

**Diretor secretário:** Carlos Alberto Breancini  
Fernandópolis Ind. e Com. de Fibras - EPP (Kisol)

#### Conselho Fiscal

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

**Luis Maurício Haas** - Haas Sat Ltda. - EPP

**Rodrigo Sorriha Pinheiro** - Fluidra Brasil Ind. e Com. Ltda.

#### Conselho Fiscal Substituto

**Augusto C. M. Araujo** - Sodramar Ind. e Com. Ltda.

**Nilson Maierá** - Estilo Esporte e Comércio Ltda. - ME

**Executivo responsável:** Marcelo Mesquita

**Comunicação:** Danielle Costa

A Revista ANAPP é uma publicação da Associação Nacional dos Fabricantes Construtores de Piscinas e Produtos Afins. São 6.000 exemplares distribuídos em todo o Brasil para revendedores, fabricantes, associados, embaixadas, empresas no exterior etc.

**Departamento Comercial:** Karla Hadlik  
karla@anapp.org.br



**Projeto Gráfico:** RS Press

**Jornalista Responsável:** Roberto Souza (Mtb 11.408)

**Editor:** Rodrigo Moraes

**Reportagem:** Daniella Pina, Fernando Inocente,  
Madson de Moraes, Tatiana Vieira e Verônica Monteiro

**Projeto Gráfico:** RS Press

**Designers:** Leonardo Fial,  
Luis Gustavo Martins e Rodolfo Krupka

**Capa:** Shutterstock

Rua Cayowaá, 228, Perdizes  
São Paulo - SP  
CEP: 05018-000  
11 3875-6296  
rspress@rspress.com.br  
www.rspress.com.br



# CARO LOJISTA, ASSOCIE-SE!

## Só os associados à ANAPP têm direito a:

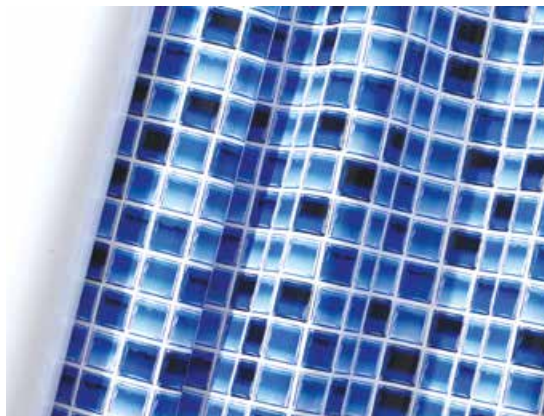
- ◇◇ Gratuidade ou descontos nos cursos sobre: tratamento para piscinas, gerenciamento de loja e muitos outros;
- ◇◇ Certificado de associado;
- ◇◇ Recebimento gratuito da revista;
- ◇◇ Direito ao uso do novo logotipo da ANAPP;
- ◇◇ Divulgação publicitária da loja no site;
- ◇◇ Acesso ao conteúdo online: informações técnicas, tributárias, fóruns e acervo da revista;
- ◇◇ Benefícios exclusivos na EXPOLAZER;
- ◇◇ Espaço da loja ou da marca no site, na revista, no anuário ANAPP e nas redes sociais;

Junte-se a nós e torne a associação mais forte para um mercado mais qualificado e profissional.

## *Nova solução em revestimento de vinil*

Piscinas que enfrentam problemas de vazamento, deterioração ou desbotamento agora têm uma nova solução em revestimento de vinil. A nova tela armada da Cipavinil® é produzida na espessura de 1,5 mm e conta com reforço em poliéster de alta tenacidade, garantindo estanqueidade, mais eficiência no combate a ataques microbiológicos e maior resistência mecânica e ao envelhecimento.

Segundo o gerente comercial e consultor técnico da linha Cipavinil®, Amauri Rosa, o produto pode ser utilizado na hora de construir ou reformar. A tela armada é indicada para piscinas residenciais, comerciais e de uso coletivo e pode ser encontrada na estampa pastilha de vidro e lisa, em tom azul-claro, sendo a última com a opção de superfície antiderrapante.



A instalação do material não exige a confecção de bolsão. O revestimento mantém flexibilidade capaz de se adaptar a qualquer formato e variações dimensionais, além de contribuir para manter uma temperatura de água estável e confortável.

## *Passo a passo para o tratamento da água*

Manter a piscina limpa e pronta para uso envolve diversos processos. Para torná-los mais simples, a Nautilus lançou kits de testes para monitorar os níveis de pH, alcalinidade, cloro e sal presentes na água.

O primeiro passo é a medição do pH e do nível de cloro, feita com medidor e produtos que darão os indicadores. Para interpretação dos resultados, deve-se comparar a cor da

água com a da escala. O medidor do pH deve apontar entre 7,2 e 7,6, e o de cloro, 1,0 a 3,0 ppm. A medição da alcalinidade é feita da mesma maneira, porém, com indicadores de alcalinidade verde e solução titulante de alcalinidade. A verificação deve ficar entre 80 e 120 ppm, evitando assim a oscilação do pH.

Por último, para medição do sal, são utilizados tubo de ensaio e solução indicadora de sal. Quando a solução alterar da coloração verde para o roxo significa que o ponto final da reação foi atingido. O resultado se resume em cada gota de titulante adicionada na análise, o que significa 0,125 gramas/litro de sal (NaCl).





# Estabilizador de cloro NeoEstab é o lançamento da Neoclor

Lançado recentemente no mercado, o NeoEstab (Ácido Cianúrico) é um estabilizador de cloro utilizado para proteger o cloro livre da água das piscinas. Indicado para piscinas expostas ao sol e que não utilizam cloro estabilizado, o NeoEstab também é indicado para piscinas tratadas com cloros não estabilizados (hipocloritos de cálcio e sódio), para reduzir a “evaporação” do cloro.

De acordo com a Neoclor, a utilização do NeoEstab reduz o consumo de cloro e ajuda a manter a piscina tratada por mais tempo.

Para mais informações acesse: [www.neoclor.com.br](http://www.neoclor.com.br).



© Aquavision / Divulgação

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



(11) 4191.5521  
[www.clorup.com.br](http://www.clorup.com.br)



CLOR UP PRODUTOS PARA PISCINAS  
Curta nossa página no facebook e conheça  
toda a nossa linha de produtos para piscina



## NOTA DE PESAR

Estamos de luto. Em março, perdemos uma das mentes mais brilhantes do universo que engloba os mercados de piscinas e tratamento de água. José Carlos Cohen Goldstein foi um dos grandes impulsionadores do mercado, sempre com soluções inovadoras e pontuais.

Fundador da Engeprol, loja tradicional do ramo de piscinas em Belo Horizonte (MG), e da Epex, indústria de equipamentos e acessórios para piscinas, Goldstein foi pioneiro ao trazer para o Brasil a tecnologia dos filtros de *fiberglass*.

Por meio de suas empresas, foi responsável pela construção de mais de cinco mil piscinas em todo o estado de Minas Gerais, além de ter fabricado mais de 200 mil equipamentos para piscinas distribuídos por todo o Brasil e até no exterior.

Formado pela Escola de Engenharia da Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG), ele reuniu consigo uma enorme gama de conhecimento sobre engenharia hidráulica de piscinas, fator que o tornou uma grande referência.

O poeta e escritor francês Jules Romains disse uma vez que “o verdadeiro patrão é alguém que par-

ticipa apaixonadamente no trabalho que fazemos, que o faz conosco, e por meio de nós”. A frase se aplica perfeitamente ao que José Carlos representava para sua empresa. Sempre apaixonado e aficionado por seu trabalho, fazia tudo o que estava ao seu alcance para estar presente, incentivando, ensinando, ouvindo e mostrando a todos que o maior prêmio que a vida oferece é a chance de trabalhar muito e se dedicar a algo que valha a pena.

Não resta dúvida de que sua ausência será sentida, mas o legado que ele deixou permanecerá forte em suas empresas e no coração de cada um que teve a honra de conviver com essa pessoa incrível que foi José Carlos Cohen Goldstein.

Por João Pedro Pereira Gomes Teles, em nome de todos os amigos e colaboradores da empresa



**É POR MOMENTOS ASSIM QUE TRABALHAMOS**

São 30 anos entregando piscinas de alta qualidade, sempre motivados pelos momentos de alegria que ajudamos a proporcionar.

Agradecemos a todos que fizeram e fazem parte desta história!

**Fibratec** 30 anos  
A marca da piscina



# De portas abertas

Em seu terceiro ano de existência, o programa Fluidra Factory Tours já recebeu mais de mil profissionais de 20 países. O programa compreende vários centros de produção da Fluidra e tem como objetivo apresentar o processo de produção dos itens da marca, como filtração, iluminação, moldagem, bombas e aço inoxidável e manuseio de fluidos.

Segundo o gerente de Produtos de Piscinas Comerciais e Bem-Estar da Fluidra, Alvaro Cañada, os resultados do programa têm sido muito positivos. Somente em 2016, mais de 500 clientes visitaram as instalações das fábricas. “Temos o privilégio de ter nossos clientes próximos de nossas fábricas. O Fluidra Factory Tours é uma das melhores formas



© Fluidra / Divulgação

de mostrar nossos processos de produção, incluindo os incansáveis controles de qualidade e nossa vasta gama de produtos.”

## DISPOSITIVOS E ACESSÓRIOS PARA PISCINA DE ALVENARIA, FIBRA DE VIDRO E VINIL.

Produtos destinados ao cuidado  
com a limpeza e beleza das piscinas.



CONHEÇA A LINHA COMPLETA EM NOSSO SITE

43 3028-8950  
vendas@inaqua.com.br  
[www.inaqua.com.br](http://www.inaqua.com.br)  
f /inaqua





## *Contribuições da ANAPP para a revisão da Norma ABNT*

O workshop Contribuições ANAPP para a Revisão da Norma ABNT NBR 10.339 reuniu diretores da Associação e profissionais de empresas associadas fabricantes de produtos e equipamentos para piscina, em 2 de fevereiro, em São Paulo (SP). O objetivo do encontro foi discutir e consolidar as contribuições normativas propostas pela ANAPP para o Projeto de Revisão da Norma ABNT NBR 10.339. Essa Norma, que vai substituir as antigas, pretende estabelecer os requisitos quanto à maneira e aos critérios pelos quais devem ser projetados e construídos os tanques de piscinas para atender às exigências técnicas mínimas de higiene, segurança e conforto dos usuários. Ela ainda estabelece critérios pelos quais devem ser projetados e construídos os sistemas de recirculação e tratamento de água de piscinas.

Os membros da Diretoria da ANAPP, Adeli- no de Oliveira, Augusto César Araújo e Nilson Maierá, explicaram que o objetivo do encontro foi fazer uma análise final para ver se havia algum ajuste em relação à revisão da Norma feita pelo grupo de estudos da ABNT. Toda norma deve passar por um processo de consulta pública porque pode haver algum erro de transcrição

ou as pessoas podem ficar com alguma dúvida; é nesse período que se pode fazer algum ajuste.

“A ANAPP trabalhou ativamente junto com a ABNT nos últimos dois anos com a presença de boa parte dos fabricantes de produtos e equipamentos para piscinas na revisão das normas para piscinas, que não eram revistas há mais de 20 anos”, explicaram os diretores. Segundo Augusto César Araújo, essas normas estavam defasadas principalmente no quesito segurança. “O mundo inteiro, principalmente os mercados norte-americano e europeu, que são os maiores mercados de piscina junto com o do Brasil, já tinham feito esse trabalho de revisão na segurança. O Brasil demorou um pouquinho, mas agora conseguimos finalizar. E tudo que contempla hoje as normas internacionais está dentro desse projeto de revisão.”

Depois que as contribuições propostas foram entregues, a Comissão de Estudo Especial de Piscinas (ABNT/CEE-215) tem até 90 dias para fazer uma reunião e avaliar se as contribuições são pertinentes. Caso aprovada, a Norma é publicada e entra em vigor. Se houver alguma divergência, ela volta para uma segunda consulta pública.



## ASSEMBLEIA GERAL DA ANAPP

A Assembleia Geral Ordinária da ANAPP aconteceu em março, na própria sede da Associação, e contou com a presença dos diretores e representantes de empresas associadas - todas puderam participar. O evento teve como objetivo discutir o balanço geral das contas do exercício de 2016, apresentar novos planos de trabalho e fazer a atualização do endereço da sede.

## Preparativos para a Expolazer

Em 7 de março, representantes da ANAPP e da Francal estiveram reunidos para alinhar os preparativos para a Feira Expolazer & Wellness. Durante a reunião, foram discutidos os preparativos para a organização do Espaço Experience, Simpósio, jantar e

debate de estratégias para trazer novos expositores à mostra. O encontro para alinhar as atividades aconteceu na sede da Francal, realizadora do evento.

Fique atento às redes sociais e site da ANAPP para saber mais sobre o evento.

## ANAPP NA TV

Durante o mês de janeiro, os programas *É de Casa* e *Bem Estar*, transmitidos pela Rede Globo, abordaram temas envolvendo piscinas, e a ANAPP indicou profissionais para explicarem os assuntos.

O programa *Bem Estar* exibiu uma matéria sobre métodos de segurança do ralo de sucção das piscinas e contou com a participação do especialista Augusto César Araújo para fazer uma demonstração sobre os perigos existentes e os cuidados que devem ser tomados com os ralos e os bocais.

Já no programa *É de Casa*, o foco foi o tratamento da água, e o especialista Felipe Vieira ensinou como medir o pH e também como saber se a piscina está em boas condições de uso, de acordo com a quantidade de cloro indicada no medidor. Além disso, o designer Fabio Basso mostrou como criar um aparato simples para poder limpar a sujeira que fica no fundo da piscina.

Confira as matérias no site: [globoplay.globo.com](http://globoplay.globo.com).





# CONEXÃO BRASIL-GUATEMALA

Localizada no interior de São Paulo, a Artvinil ressurgiu a partir da parceria entre uma empresária brasileira e um guatemalteco

Por Tatiana Vieira

**H**á oito anos, começava uma parceria de sucesso entre Brasil e Guatemala. O objetivo era atuar na área de lazer aquático, e a iniciativa deu certo. Através da associação de dois empresários, uma brasileira e um guatemalteco, a empresa Artvinil, especializada em revestimentos de vinil para piscinas, lagos e reservatórios de água, foi adquirida e reerguida. De 2009 até hoje, a empresa, associada da ANAPP, já obteve várias conquistas,

como ampliação do espaço fabril e abertura de novos mercados, atendendo todo o território nacional.

Tudo começou quando José Donizete Rossini, atual diretor comercial da empresa, apresentou o guatemalteco Jorge Del Carmen, ex-colega de trabalho em uma corporação espanhola, à empresária brasileira Mirrelly Coimbra da Silva. Ela estava interessada em montar uma fábrica de bolsões de vinil e Jorge pretendia fazer um investimento na



área de piscinas no Brasil. A partir desse contato, eles decidiram comprar a marca Artvinil e constituir uma nova fábrica, instalada em Ribeirão Preto, no interior de São Paulo.

O início dos trabalhos se deu em um galpão improvisado, onde a empresa se instalou por quatro meses. Posteriormente, a Artvinil foi transferida para um prédio próximo à rodovia Anhanguera, o que, segundo Rossini, foi essencial para gerar melhor visualização da marca. “Nessa ocasião, por motivos de saúde, a família de Jorge precisou deixar o Brasil e fui convidado para auxiliar Mirelly nas ações de desenvolvimento da empresa. Em 2012, já com a marca reconhecida, surgiu a necessidade de ampliar nosso espaço, quando mudamos para um prédio de 1.600 m<sup>2</sup> no Parque Industrial Lagoinha, também em Ribeirão Preto”, relembra.

### Localização e mercado

A escolha pela cidade-sede da empresa não foi por acaso. A estratégia era inserir a indústria em uma região próspera e com grande mercado consumidor, além de proporcionar uma boa logística para a chegada de matéria-prima e escoamento do produto final. Rossini acredita que Ribeirão Preto reúne todas essas características - com destaque para o bairro onde atualmente a empresa se situa, que reúne grande número de indústrias e transportadoras.



Equipe de colaboradores e gestores da Artvinil

A opção por atuar no mercado de piscinas foi igualmente bem pensada. De acordo com Rossini, os sócios escolheram o setor de piscinas porque o viam como uma área promissora, o que, em sua visão, continua a ser. “É um mercado que vem crescendo ano a ano e todos sabem que é um grande sonho de consumo do brasileiro ter uma piscina em casa. Essa foi a grande motivação dos primeiros sócios para investir em uma fábrica de piscinas”, diz. Para o empresário, o fato de Mirelly ter experiência



**ARTVINIL**  
piscinas

16 3629.5860 | 16 98260.4545  
f artvinilpiscinas

www.artvinilpiscinas.com.br



há mais de 20 anos no varejo voltado a essa área também foi um ponto motivador.

### Atuação

Em oito anos de história, muito já se conquistou. A empresa vem, a cada ano, ampliando sua área de atuação e já atende todo o território nacional. Hoje, a Artvinil é especialista na confecção de bolsões de vinil, capas de proteção e térmicas e também na execução de obras de revestimento em reservatórios e caixas d'água de grande volume e piscinas de grande porte, com solda *in loco*. “Também distribuímos uma linha de dispositivos e acessórios para piscina”, complementa Rossini.

Uma preocupação da empresa, de acordo com o diretor comercial, é buscar a inovação e exclusividade de seus produtos, algo que ele considera fundamental no setor. A cada ano, a Artvinil lança uma nova coleção, baseada nas tendências do mercado. “Possuímos uma grande variedade de estampas e estamos sempre em busca de atualização para

Desde 2009, a Artvinil vem se destacando na produção de revestimentos de vinil para piscinas, lagos e reservatórios de água

fazer nossos lançamentos. Hoje, 80% de nossas estampas são exclusivas”, destaca.

Para manter seu canal de distribuição dinamizado, a empresa investe na gestão de seus canais de comercialização, de modo a atender todo o mercado nacional. Segundo Rossini, a Artvinil mantém seis distribuidores de seus produtos em diferentes regiões, inclusive com marcas próprias. ■

## EMPRESA ASSOCIADA

Para Rossini, um setor forte depende de uma associação reconhecida e atuante. Por isso, a diretoria da Artvinil optou por se associar à ANAPP em 2010. “Também fazemos parte do Grupo Setorial de Piscinas de Vinil, buscando sempre melhorias tanto para a empresa quanto para o segmento”, ressalta. E o projeto futuro da empresa é continuar inovando e lançar novos produtos.



# VOCÊ JÁ CURTIU A PÁGINA DA ANAPP DO FACEBOOK?

ACESSE E CONFIRA DICAS E  
NOVIDADES DO SETOR!

 /ANAPPiscinas



Associação Nacional dos Fabricantes  
Construtores de Piscinas e Produtos Afins



# *Piscinas espanholas*

Com mais de 140 associados, a Associação Espanhola de Profissionais do Setor de Piscinas (Asofap) é uma das mais importantes do mundo, atuando em um mercado vice-líder na Europa e terceiro lugar em escala global

Por Tatiana Vieira

**U**m mercado forte precisa de uma associação representativa atuante e focada em seu crescimento. Assim é com o ramo de piscinas da Espanha, país que ocupa o segundo mercado de piscinas mais importante da Europa e o terceiro no âmbito mundial. Lá, mais precisamente na capital Madri, foi criada a Associação Espanhola de Profissionais do Setor de Piscinas (Asofap), entidade que tem como finalidade a defesa, gestão, representação e fomento dos interesses econômicos e sociais dos fabricantes, construtores e mantenedores de piscinas.

Atualmente, a Asofap reúne 146 associados e uma equipe de 10 dirigentes, sendo quatro fabricantes, dois distribuidores, três

construtores e um mantenedor, todos com uma média de 20 anos de experiência no setor. Com um trabalho bastante ativo, o órgão vai além de seu papel representativo: atua também na formação profissional do setor, oferecendo cursos diversos, presenciais e on-line, em várias modalidades, desde a instalação e manutenção de piscinas até a gestão de clientes.

A Associação hoje ganha cada vez mais força, visto que a Espanha tem registrado crescimento gradativo em seu mercado de piscinas. Em pesquisa realizada pela entidade em 2015, foi constatado que o país possuía aproximadamente 1,1 milhão de piscinas e 2.500 empresas do setor, gerando 64 mil empregos. Naquele ano, foram construídas 18.500 novas piscinas, um cresci-





Evento Piscina & Wellness, apoiado pela Asofap, reúne fabricantes, construtores e demais profissionais do setor de piscinas de toda a Europa

mento de 11% em relação ao ano anterior (2014). E a expectativa para o fechamento dos negócios do ano de 2016, segundo os últimos dados disponíveis no site da Associação, era de uma elevação de 10%, especialmente impulsionada pela renovação e melhora dos parques de piscinas e do atendimento aos novos nichos do mercado.

Diante de um cenário promissor, o objetivo exposto pela Asofap é a representação da

entidade não apenas em nível nacional, como também na esfera global, buscando a união de empresas, profissionais e autônomos do setor de piscinas, “fortalecendo-os, capacitando-os, protegendo-os e representando-os”. Além disso, a entidade procura atuar como um facilitador na conexão entre os associados e usuários finais, seja por meio da indicação de empresas para oferecer determinado produto ou

## MAIS TRANSPARÊNCIA PARA A SUA PISCINA.

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

Faça seu pedido por telefone ou pelo WhatsApp.



**SÃO JOÃO**

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

[www.mineracaosaojoao.com](http://www.mineracaosaojoao.com)

[f](#) [mineracaosaojoao](#)



Asofap realiza fóruns nacionais, além de apoiar o Piscina & Wellness, grande evento europeu com exposição de produtos, jornadas de conhecimento e espaço para negócios

serviço, seja pela realização de feiras e eventos onde os associados têm a oportunidade de firmar bons negócios.

## EVENTOS

Um exemplo do sucesso das ações da Asofap é a Jornada Campanha Piscinas, fórum que reúne profissionais do setor para conhecer as novidades do mercado, além de lhes oferecer

a oportunidade de fechar acordos de cooperação vantajosos. Para 2017, já foram realizados quatro eventos: o primeiro, em 26 de janeiro, na cidade de Madri; o segundo, em 16 de fevereiro, em Barcelona; e o terceiro, em Sevilha, em 16 de março e o último evento aconteceu em Valência, em 23 de março.

Na primeira Jornada do ano, as inscrições superaram a capacidade planejada pela or-



# Haas®

SEJA UM REVENDEDOR  
HAAS E CONQUISTE  
MUITO MAIS

VENHA CONFERIR!

## FÁBRICAS

### NATAL

BR 304, KM 3,5 - Distrito Industrial |  
Macaíba/RN  
Fones: +55 (84) 3643-7100 - 3643-7105

### MANAUS

BR 174 Km 10 - Distrito Industrial  
Manaus/AM  
Fone: +55 (92) 3611-1508

### SÃO PAULO

ROD. Washington Luiz, Dist. Industrial  
Uchoa/SP  
Fone: +55 (17) 3211-8070



ganização. Ao todo, foram 65 corporações participantes e 175 reuniões de negócio solicitadas. O evento, que tem duração de um dia, é dividido em duas partes: durante a manhã, seis empresas têm a oportunidade de apresentar as novidades em produtos e soluções da campanha de 2017; e no período da tarde, acontecem as reuniões de negócio, quando os participantes podem estabelecer acordos de colaboração de vendas com condições especiais.

A Asofap participa também do Piscina & Wellness Barcelona, que neste ano ocorrerá entre 17 e 20 de outubro. Trata-se de um evento especializado em piscinas, instalações aquáticas e no conceito de 'wellness' (a utilização da água para saúde e bem-estar), reunindo em um único espaço fabricantes, distribuidores, comerciantes, instaladores e centros esportivos e de saúde de toda a Europa.


A última edição do Piscina & Wellness, em 2016, foi considerada um sucesso pela organização: foram mais de 12 mil visitantes, 287 expositores, 450 marcas representadas e uma área de exposição de 13.800 m<sup>2</sup>. Para este ano, estão previstas muitas novidades, abordando desde a área de construção de piscinas até tratamento, complementos, acessórios, gestão e serviços. Serão disponibilizados espaços para negócios, jornadas de conhecimento e apresentações das inovações do mercado, com as novidades e tendências do setor. ■

Saiba mais sobre a Associação em:  
[www.asofap.es](http://www.asofap.es).



ASOCIACIÓN ESPAÑOLA  
DE PROFESIONALES  
DEL SECTOR PISCINAS (ASOFAP)

[www.kisolpiscinas.com](http://www.kisolpiscinas.com)

 /KisolNacional

**FAÇA PARTE  
DA KISOL**

## Vantagens



- Exclusividade na região de atuação
- Entrega sem custo de frete
- Sem royalties ou taxas de Franquia
- Mais de 40 modelos

**17 3442 4433**  
FERNANDÓPOLIS-SP

**10 anos**  
**KISOL**  
Piscinas

# Água

## *Dia Mundial da*

À preservação desse recurso natural se faz mais importante a cada dia

**I**nstituído pela Organização das Nações Unidas (ONU) em 1992, o Dia Mundial da Água é comemorado em 22 de março e tem como objetivo aumentar a discussão e a conscientização sobre temas relacionados. Anualmente, a ONU escolhe um tema para discutir e, em 2017, o tema escolhido foi Águas Residuais.

Conhecida comumente como esgoto, a água residual é o resultado das águas descartadas após as atividades humanas, sejam elas domésticas, comerciais ou industriais. Após sua utilização, ela deve ser tratada e devolvida ao meio ambiente ou reutilizada para finalidades que exijam menor qualidade.

De acordo com o Instituto Trata Brasil, apenas 3% da população do País tem acesso à coleta dos esgotos e somente 42% dos esgotos são tratados. Além disso, a cada 100 litros de água coletados e tratados, em média, apenas 63 litros são consumidos, enquanto o restante é perdido em vazamentos, roubos e ligações clandestinas, falta de medição ou medições incorretas.



Além dos problemas enfrentados com o tratamento da água residual, o Brasil sofre com a crise hídrica, tópico que tem sido muito abordado na mídia e merece atenção.

Segundo o artigo 4º da Declaração Universal dos Direitos da Água, também elaborada em 1992, “o equilíbrio e o futuro do nosso planeta dependem da preservação da água e de seus ciclos e, por esse motivo, é necessária uma grande conscientização”.

Para o presidente da ANAPP, Hugo Lisboa, a conscientização é de fundamental importância, assim como sua inclusão na educação infantil e sua continuidade nos demais ciclos curriculares de formação. “Ela deverá sempre estar cada vez mais forte, somos eternos aprendizes nesse ciclo de vida, e, infelizmente, às vezes nos esquecemos da importância de realizar mínimas ações durante o nosso dia a dia que refletem grandemente em nosso futuro.”

## DIA DO PROFISSIONAL DO SETOR DE PISCINAS

Além de comemorar o Dia Mundial da Água, a data de 22 de março celebra o profissional que atua no setor de piscinas. O presidente da ANAPP afirma que é preciso trabalhar com seriedade e responsabilidade. “Oferecemos recursos para aproveitarmos e reaproveitarmos a água antes de sequer pensar em descartá-la, e existem várias soluções e tratamentos para manter e devolver a qualidade da água da piscina. Afinal, não podemos deixar que o desperdício esteja presente na cadeia produtiva de qualquer insumo, seja na distribuição, seja em seu próprio consumo. Portanto visamos sempre ao tratamento da água com seriedade e de forma responsável, para satisfazer nossos clientes, considerando o tema chave fundamental para a preservação da vida e do meio ambiente.”

A ANAPP celebra o Dia Mundial da Água e parabeniza os profissionais que atuam no setor de piscinas pelo seu dia!

# Piscinas Ebenézer

Desde 1996

PISCINAS EM VINIL DE ALTA QUALIDADE

SUPER LED



Seja um Revendedor.  
Conheça as Vantagens!

[www.ebenzerpiscinas.com.br](http://www.ebenzerpiscinas.com.br)

(19) 3827-3389

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



# *Um toque de charme*

Cascatas e chafarizes tornam a piscina mais sofisticada, além de promover a oxigenação da água e ser uma forma de lazer



**A** ideia de relaxamento é bastante associada ao barulho das águas. Bastam alguns minutos escutando seu som que vem a tranquilidade e sensações de paz... Imagine, então, ter isso em sua casa - além de trazer mais charme e sofisticação à área de piscina, deixando-a mais lúdica? Com a instalação de cascatas e chafarizes, é possível conciliar o lazer a uma consequente valorização do imóvel.

De diferentes formatos e materiais, as cascatas e chafarizes têm conquistado cada vez mais o mercado. E com uma vantagem: os preços são variados, adequando-se ao bolso de cada consumidor. Essas peças não são apenas decorativas: elas auxiliam na oxigenação da água, colaborando em seu tratamento. Para as crianças, têm um efeito recreativo, pois os pequenos adoram se divertir com o movimento das águas.

A principal diferença entre a cascata e o chafariz está na saída de água: na cascata, a água é direcionada para baixo, formando um "véu"; já no chafariz, a água é projetada para frente ou para cima, em forma de jato. De acordo com Daniel Schossler, sócio-administrador da Sportfibras, empresa especializada em acessórios em fibra de vidro para piscinas, atualmente estão disponibilizadas no mercado peças em diversos modelos, cores e formas, e

em diferentes materiais, como fibra de vidro, aço inox, PVC, polietileno e acrílico. Há, ainda, a opção de construir uma cascata de alvenaria ou pedra. "No caso da fibra de vidro, ela tem a vantagem de ser um material resistente, de alta durabilidade, leve e que permite um perfeito acabamento, além de ser de fácil manutenção", explica Schossler, que trabalha no ramo há 20 anos.

Praticamente todos os tipos de piscina podem receber uma cascata ou chafariz. Segundo o especialista, não existe um modelo ideal para cada tipo. "Há bastante liberdade de escolha e muitos pontos devem ser levados em conta na hora de optar entre um formato e/ou material e outro", defende.

Na hora de escolher a peça ideal, é importante avaliar o tamanho da piscina, se há o interesse por uma queda d'água mais forte ou suave (o que influencia o som que será emitido), o local onde será instalada a cascata ou o chafariz, entre outros quesitos que fazem a diferença não somente na escolha do produto, mas também no resultado final. Questionado se existe algum tipo de piscina que não permita a instalação dessas peças, Schossler destaca que não é possível somente em piscinas que não tenham algum tipo de preparo da tubulação para dispositivos de retorno diferentes do padrão de 50 mm.

**Lançamento**

Patente requerida

## Ralo de piscina Pooltec

Torne sua piscina mais segura com os ralos com tampa anti-aprisionamento Pooltec, que protege sua piscina o ano inteiro.



Tamanhos

30x30  
15x30  
15x15

DeMotta.com.br

f /pooltecpiscinas



## Instalação

Antes de iniciar a instalação de uma cascata ou chafariz, é necessário verificar se há no circuito hidráulico um ponto preparado para conexão, chamado de “espera”, e a capacidade da bomba, pois cascatas e chafarizes grandes necessitam de maior volume de água para que o efeito seja o esperado. “Dependendo do espaço disponível para a peça e sua localização, um profissional pode ajudar a definir qual produto seria ideal, levando em consideração, por exemplo, que um chafariz projeta a água a uma distância maior”, detalha. O especialista acrescenta que os demais critérios vão do gosto pessoal do cliente, devendo-se apenas observar o tamanho da piscina, para que haja uma proporção e combine com o estilo do ambiente.

No caso de piscinas que não possuem uma conexão hidráulica de espera para cascata, existem diversos modelos que podem ser adaptados diretamente no retorno da piscina - uma solução prática para a instalação de uma cascata sem mexer na parte hidráulica ou no piso. “O material a ser providenciado varia de acordo com o modelo, basta consultar o manual de instalação.”

Quanto às piscinas aquecidas, a instalação segue os mesmos critérios de uma piscina natural, porém, recomenda-se manter a cascata ou chafariz desligado durante o aquecimento da água, para que não haja perda de temperatura. Já em piscinas cobertas, dependendo da estrutura da cobertura, a peça não interfere, e, no caso das lonas, alguns modelos podem permitir sua colocação ou ainda ser removidos e recolocados quando convier.

Na hora da instalação, não se deve fazer qualquer tipo de reparo ou mudança nas peças sem consultar o fabricante ou forçar demasiadamente as peças em caso de dificuldade na instalação. Novamente, é fundamental seguir os passos do manual de instalação que acompanha o produto.

## Acessórios e manutenção

Cascatas e chafarizes dimensionados proporcionalmente ao tamanho da piscina não precisam de uma bomba própria, conforme explica



As cascatas proporcionam, além do relaxamento e lazer, a oxigenação da água, auxiliando em seu tratamento

o especialista da Sportfibras. “A única situação em que isso pode acontecer é na instalação de lâminas de parede acima de determinada altura e largura, precisando da avaliação de um profissional que possa definir a necessidade e dimensionar a bomba auxiliar, caso seja necessário”, complementa.

Para a limpeza e manutenção das cascatas e chafarizes, a recomendação é para o uso de produtos não abrasivos, como limpa-bordas, sabão ou detergente neutro com pano ou espuma macio, sendo vetado o uso do lado áspero da esponja ou de escovas. No caso das peças de fibra de vidro, para recuperar o brilho e também facilitar a manutenção, pode ser feito polimento regular das peças com estopa e massa de polir, as mesmas usadas em carros, pelo menos uma vez por ano. ■



## BENEFÍCIOS DA COMERCIALIZAÇÃO DE CASCATAS E CHAFARIZES

A grande variedade de produtos nessa linha disponível no mercado, em diferentes estilos e preços, facilita a comercialização. As cascatas e chafarizes são excelentes oportunidades de negócio para os lojistas de piscinas e afins, pois, segundo Schossler, “se faz uso de uma estrutura e uma carteira de clientes já existentes, além de não exigir um investimento alto ou mesmo nenhum, caso se opte por não ter um mostruário”.

De acordo com o empresário, as cascatas e chafarizes são, cada vez mais, objetos de desejo, junto com a piscina. “Estamos falando de um ambiente quase indispensável para uma melhor qualidade de vida nos dias de calor que nosso país vem experimentando. Por isso, acreditamos que teremos cada vez mais mercado a ser explorado e muitas oportunidades de deixar nossos produtos alegrando e embelezando esse espaço.”



Schossler relembra que quando introduziu as cascatas e chafarizes na produção da empresa, a ideia era complementar a linha de produtos. Hoje, a venda das peças corresponde a 90% do faturamento total do negócio. “Com trabalho sério, ética e responsabilidade social, podemos todos desfrutar de um lugar a esse sol, que sim, nasceu para todos”, enaltece.

## Transforme sal em lucro.

O Gerador de cloro EasyClor Nautilus gera maior lucratividade na venda. 1 gerador de cloro equivale a 6 anos de venda do balde de cloro\*. Além disso, incentiva o retorno constante do consumidor para a reposição do sal, pois o período necessário para a recarga do sal é similar ao balde de cloro. Conheça o sistema inteligente para tratamento de piscinas que vai trazer mais lucro para sua loja e mais praticidade para o consumidor.



**FUNCIONA COM  
A FILTRAÇÃO**

**GERA CLORO  
AUTOMATICAMENTE  
A PARTIR DO SAL**

Saia na frente e conheça esta novidade que vai revolucionar suas vendas

\*Valor aproximado, consulte o seu representante Nautilus e entenda o cálculo.

**easyClor**  
A sua fábrica de cloro em casa



**nautilus**  
www.nautilus.ind.br





# Temperaturas agradáveis

Especialistas dão dicas essenciais de manutenção para manter as piscinas em uso durante o ano inteiro

Por Daniella Pina

**A** temperatura é um tema que comumente causa discordância. Há quem adore o calor, enquanto outros preferem o frio. Com as piscinas aquecidas, temos praticamente a mesma situação que uma sala com várias pessoas onde há conflito para adequar a temperatura do ar-condicionado. Isso acontece porque a sensação de conforto térmico é muito particular. “Mesmo seguindo algumas recomendações, a temperatura da água da piscina dificilmente conseguirá agradar a todos”, comenta o diretor industrial da Fluidra, Sinderval Tarzia.

A temperatura ideal depende de fatores como o tipo de utilização da piscina (fisioterapêutico, esportivo, lazer), intensidade da atividade física,

faixa etária e condições especiais do usuário e temperatura ambiente. De modo geral, as temperaturas podem variar de 25°C a 28°C para práticas esportivas e competições, de 25°C a 30°C em academias, de 30°C a 32°C em piscinas para bebês e 32°C para hidroterapia.

Para manter as temperaturas constantes durante todo o ano, inclusive nas estações mais amenas, é indispensável o uso de aquecedores específicos. Eles podem ser coletores solares, bombas de calor, aquecedores elétricos e a gás, entre outros. “É muito importante a escolha de produtos devidamente certificados, a fim de garantir a segurança na operação e a eficiência desejada, já que são requisitos obrigatórios, deter-





© Shutterstock

minados pelo Inmetro”, diz Tarzia.

Segundo o especialista de produtos da Pentair Water Quality Systems, Marcio Antonio da Silva, o consumidor deve prever mais de um sistema de aquecimento para que funcionem de forma complementar se necessário, dependendo da região onde estiver e a finalidade de manter a piscina aquecida constantemente. “As bombas de calor ajudam a suprir o coletor solar, porém, como retiram calor do ar ambiente, ficam vulneráveis diante de temperaturas mais baixas, como no inverno. Nessas condições, faz-se necessário o aquecedor a gás, por ser eficiente e independente das condições climáticas”, exemplifica.

O planejamento do aquecimento das piscinas requer alguns cuidados. “Praticamente toda piscina tem condições de ser aquecida, e o que se sugere aos fabricantes é que mesmo

## LIVRE DE INSETOS! REPELENTE COM ATIVO NATURAL

Contra pulgas, carrapatos, Aedes Aegypti etc.

Um dos diferenciais do mais novo produto da GENCO® na linha pet é o efeito **repelente**, com sua composição contendo um ingrediente derivado da natureza, chamado beta-alanina, com efeito de longa duração. É amplamente usado na Europa, especialmente Alemanha. A ANVISA já tem aprovado este ingrediente para repelentes de uso em humanos, especialmente em bebês. Ao contrário do composto DEET (não incluso na formulação do **Limpador Desinfetante com Repelente GENCO® pet**) que por mais que esteja liberado é agressivo aos bebês e aos pets.

**SEJA UM REVENDEDOR GENCO® PET**  
Fale com seu Representante  
Comercial GENCO® (11) 2146-2146



[www.gencopet.com.br](http://www.gencopet.com.br)  
sac@gencopet.com.br | (11) 2146-2146



**GENCO®**  
pet

## AQUECIMENTO PERSONALIZADO

O aquecimento de piscinas deve buscar o equilíbrio entre gastos, eficiência e sustentabilidade. Saiba mais sobre as opções disponíveis.

- **Coletor solar** é a opção que produz calor com menos custo, porém, com a necessidade de observar se as condições climáticas da região são adequadas para assegurar o funcionamento com o desempenho desejado durante o ano todo. Para maior confiabilidade, é de extrema importância ter um sistema de apoio para auxiliar em períodos quando as condições climáticas sejam desfavoráveis. A bomba de calor é uma opção de apoio e deve ser fabricada com materiais resistentes às características da água da piscina que possui cloro e outros agentes saneantes. De acordo com o diretor industrial da Fluidra, Sinderval Tarzia, trata-se da opção mais sustentável ecologicamente, cabendo ser observada a etiqueta de certificação Inmetro de eficiência energética do produto.

- **Bomba de calor**, também conhecida como trocador de calor, é um equipamento que retira calor de outra fonte natural (por exemplo, o ar ambiente) para transferir para a água a ser aquecida. Normalmente, no Brasil, a maior oferta de bombas de calor para aquecimento de água é do tipo ar x água. As bombas de calor garantem o aquecimento durante todo o ano e são extremamente econômicas, pois possibilitam, em algumas situações, que cada 1 kWh consumido de energia elétrica chegue a produzir até 6 kWh de calor. São, portanto, equipamentos ideais para quem não quer ter nenhum outro equipamento de apoio. “É importante salientar que esse tipo de equipamento também só pode ser comercializado mediante a certificação de seguridade elétrica do Inmetro”, destaca Tarzia.

- **Aquecedor a gás** é um equipamento com valor de aquisição (investimento) relativamente menor do que as bombas de calor, mas com um custo de operação mais elevado. Deve-se atentar também para que o aquecedor a gás seja específico para uso em piscinas para garantir seu funcionamento em contato com a água da piscina, que geralmente possui algum tipo de tratamento químico, a fim de que não tenha diminuída sua vida útil.

- **Aquecedor elétrico** é um equipamento constituído basicamente por resistências elétricas, relativamente mais barato, mas com um custo operacional que chega a ser de quatro a cinco vezes mais caro se comparado com a bomba de calor.

sem ter os equipamentos instalados no momento da construção, seja prevista uma linha hidráulica independente para que, no futuro, a instalação desses equipamentos seja feita de maneira mais simples e fácil”, aconselha Tarzia.

Para isso, é preciso posicionar os ralos de fundo e dispositivos de retorno de modo a garantir uma correta recirculação da água em toda a piscina e deixá-la com a mesma temperatura em todo seu volume. Também é importante posicionar os dispositivos do retorno de água quente a 30 cm acima do fundo da piscina. Outro ponto fundamental é o dimensionamento do sistema de aquecimento. Os coletores solares devem ser dimensionados com base no volume de água e na área da superfície da água da piscina. Já as bombas de calor devem considerar, além do volume da água, a temperatura desejada, a temperatura ambiente, se a piscina é fechada ou aberta e se há ação de ventos sobre a piscina. “O correto dimensionamento garantirá o resultado desejado e evitará futuras adaptações e correções nas instalações”, ensina Tarzia.

O entorno da piscina também precisa ser considerado, para que a diferença de temperatura interna e externa não cause desconforto.



MASTERTEMP Aquecedor a gás.





## TRATAMENTO DA ÁGUA

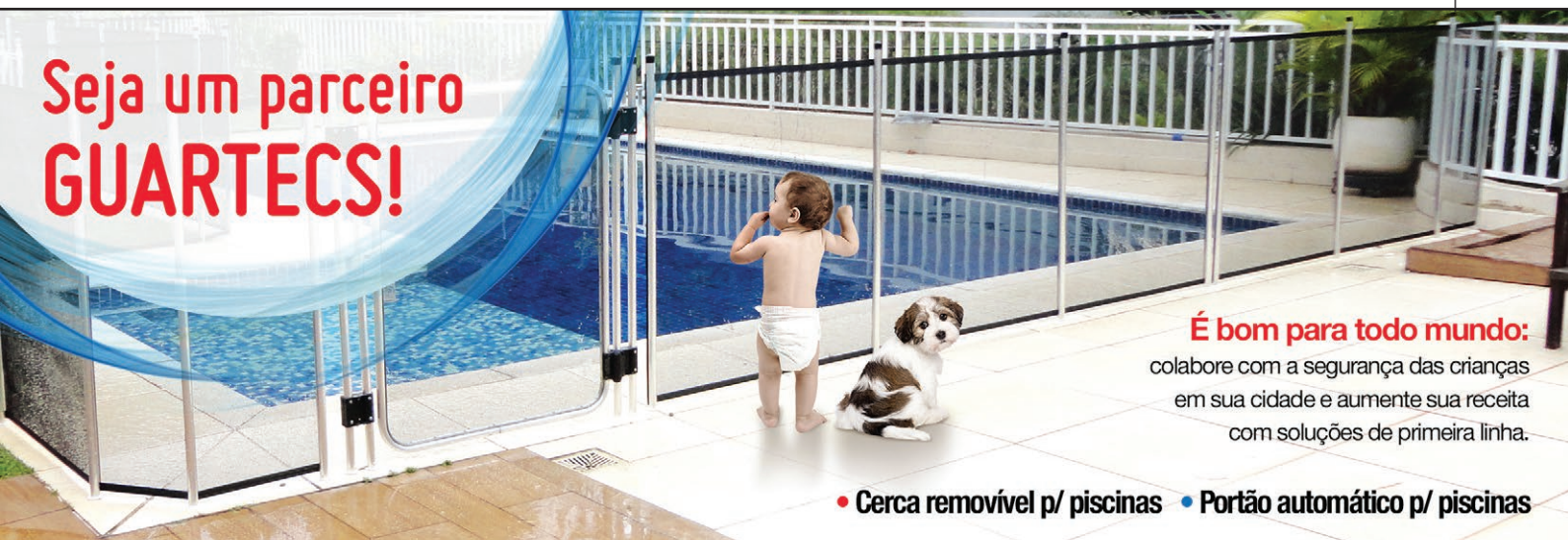
As piscinas aquecidas são mais sujeitas à proliferação de microrganismos, por isso exigem atenção ainda maior. “O tratamento da água não difere dos modelos convencionais, sendo necessário manter todos os parâmetros físico-químicos, bem como garantir o residual de um oxidante (como o cloro) para não haver contaminação da água”, diz o diretor comercial da Panozon e diretor de Comunicação da ANAPP, Rodrigo Sbízero.

Segundo ele, deve-se sempre verificar primeiro a alcalinidade (entre 80-120mg/l), depois o pH (entre 7,0 e 7,4) e, por fim, o cloro residual ou oxidante equivalente. “Dependendo da fonte, em geral, sugere-se entre 3 e 4 ppm (partes por milhão) para garantir a proteção microbiológica”, diz. O tratamento com ozônio é uma alternativa para reduzir eventual desconforto que pode ser causado pelo cloro aos banhistas – maior que nas piscinas não aquecidas. Isso acontece por causa da volatilização das cloraminas (subprodutos da reação do cloro com as sujeiras) e pode ser sentido, principalmente, quando se está respirando próximo à superfície da água. “No caso de se tratar uma piscina aquecida com ozônio, a percepção de conforto é bem maior, pois o ozônio eliminará as cloraminas e, conseqüentemente, o desconforto”, conclui Sbízero.

© Shutterstock

As piscinas cobertas e fechadas lateralmente costumam ter a temperatura do ar estabilizada, pois há uma dissipação de calor da água que tende a tornar o ambiente mais confortável. “Como esse não é um cenário comum em residências, as dicas para minimizar os efeitos dessa diferença de temperatura é posicionar o vestiário próximo à piscina, evitar longos deslocamentos, prever o uso de roupões na saída e evitar sair e retornar para a piscina em curtos períodos”, aconselha Tarzia. ■

Seja um parceiro  
**GUARTECS!**



**É bom para todo mundo:**

colabore com a segurança das crianças em sua cidade e aumente sua receita com soluções de primeira linha.

- Cerca removível p/ piscinas
- Portão automático p/ piscinas

0300 777 0199 | (11) 3093 0199

[www.guarteecs.com.br](http://www.guarteecs.com.br)

**GUARTECS**  
LÍDER EM CERCAS REMOVÍVEIS



# , *Fora de* EPOCA

Consultor financeiro dá dicas de como lidar com a sazonalidade, otimizar recursos e manter as vendas aquecidas durante o ano inteiro

Por Daniella Pina

**A**o imaginar um banho de piscina, uma das primeiras imagens que vêm à cabeça é um belo dia de sol acompanhado de bastante calor. Mas como ficam as vendas nos períodos de temperaturas mais baixas e tempo mais fechado? O mercado de piscinas é um setor bastante vulnerável a um fenômeno conhecido como sazonalidade, ou seja, quando as vendas acompanham um determinado período do ano e acabam enfraquecidas em outras épocas. Na entrevista a seguir, o consultor financeiro e sócio-presidente da ba}Stockler, Luis Henrique Stockler, explica o fenômeno e dá dicas de como contornar essa variação para manter o caixa estável durante o ano inteiro.

Luis Henrique  
Stockler



© Arquivo pessoal



## COMO TRABALHAR A SAZONALIDADE A FAVOR DOS NEGÓCIOS?

**Luis Henrique Stockler** – Todo e qualquer negócio enfrenta a sazonalidade, ainda que em diferentes níveis de intensidade. É importante entender a sazonalidade específica do seu segmento e planejar ações para normalizar a curva de faturamento. No caso das piscinas, o aspecto mais sazonal são as estações do ano. No verão, a procura é maior, seja para construir, seja para manutenção. A tendência, portanto, é que as vendas se elevem no verão e apresentem baixa nas demais estações do ano. Uma das alternativas antissazonais é oferecer produtos e serviços adicionais às piscinas. Além disso, é fundamental divulgá-los e manter um relacionamento constante com clientes. É preciso oferecer no-

vos produtos e atrair os clientes para conhecerem novidades para implementar à piscina, pois quem investe nela certamente procurará promoções para complementar seu patrimônio. Essa divulgação pode ser feita por meio de anúncios em revistas de piscinas, construção e decoração. Outra alternativa é promover a loja fora dela, participando de feirões e *showrooms*. É preciso buscar lugares que as pessoas visitem com mais frequência, como shopping centers e supermercados, para fortalecer o relacionamento com clientes e apresentar novidades. O varejista precisa se reinventar e analisar as possibilidades de sua região. Esse pensamento também permite fazer marketing cruzado, quando uma loja indica a outra e ambas se complementam. Essas são ações que surtem efeito.

**KS**  
aquecedores



Produtos aprovados pelo INMETRO e com melhor eficiência na certificação compulsória.

Após 10 de março de 2017: Comercialização somente de produtos certificados e registrados no INMETRO.  
(Data limite para as "lojas" dispensarem seus estoques sem a Certificação Compulsória).



Entre em contato e solicite a visita de um representante:  
54.3242.0362  
ksaquecedores@ksaquecedores.com.br | www.ksaquecedores.com.br  
Rua Itália, 677 . Distrito Industrial I | 95.320-000 . Nova Prata . RS

**INMETRO** **ENERGIA** Coletor solar

Fornecedor: KS Aquecedores  
Marca: KS Aquecedores  
Modelo: KSD 3000  
Aplicação: Piscina

Maior desempenho

A B C D E

Menor desempenho

Pressão de Funcionamento (kPa) (m.c.a.)  
200 20,4

Produção Mensal de Energia  
Por m<sup>2</sup> de coletor (kWh/mês.m<sup>2</sup>)  
96,2

Segurança

MHC

Registro N° 5003572017

Área externa (m<sup>2</sup>)  
2,88

Por coletor (kWh/mês)  
281,3

Eficiência Energética Média  
67,64%

PROCEL

2012/XYZ

### **QUE ESTRATÉGIAS PODEM SER ADOTADAS PARA EQUILIBRAR AS FINANÇAS NAS ÉPOCAS DE ALTA E BAIXA DAS VENDAS?**

Para ser eficiente, o planejamento de marketing e promoção precisa ser feito com antecedência, a fim de ampliar as possibilidades de sucesso e evitar gastos desnecessários. Esse planejamento deve ser feito dentro da sua realidade, ou seja, o primeiro passo será definir a verba investida. O marketing não precisa ser feito todos os meses e a verba não precisa ser distribuída igualmente ao longo do ano. É preciso concentrar esforços nos meses mais críticos e economizar esforços nos períodos de alta das vendas, que não dependem tanto do marketing. O ideal para qualquer tipo de varejo é fazer um planejamento anual de ações, manter um histórico de estratégias que surtiram ou não efeito, guardando amostras desses materiais. Outro ponto indispensável é o endomarketing. Além de investir em marketing em benefício dos clientes, é preciso envolver as equipes de vendas, de modo que se sintam parte da construção desse planejamento. Assim, os times passarão a acreditar no sucesso do negócio e se sentirão motivados a apresentar os novos produtos ou serviços que serão colocados na loja.

### **É POSSÍVEL AUMENTAR AS VENDAS NOS PERÍODOS DE BAIXA?**

É possível, porém, o período de baixa sempre existirá. O que se pode fazer é minimizar o prejuízo nesse período ou fazer com que ele não seja tão baixo assim. Um exemplo são as lojas de chocolate, que têm faturamento concentrado em duas épocas do ano: Páscoa e Natal, ficando o restante distribuído em 10 meses. Isso é muito ruim para um negócio, então essas lojas começaram a vender cafés, sorvetes, e, assim, aumentaram a frequência de pessoas nas lojas e, conseqüentemente, as vendas. A sazonalidade não foi invertida, mas a oscilação foi minimizada. Para isso, acima de tudo, é preciso ter novos produtos e serviços e trabalhar a comunicação. O período de baixa nas vendas também é um bom momento para oferecer treinamentos e investir em qualificação das equipes.

### **O RELACIONAMENTO COM FORNECEDORES TAMBÉM PODE AJUDAR NESSE SENTIDO?**

Sem dúvida, pois a baixa nas vendas afeta não só o comerciante, mas também o fabricante. Ambos podem aliar esforços de marketing e realizar promoções conjuntas. Os feirões, que citei anteriormente, são uma estratégia nesse sentido. O fa-

**EFICIENTE NA PISCINA.  
IMPRESSIONANTE  
NAS VENDAS.**

**FALE COM NOSSO REPRESENTANTE!  
SAC (32) 3429-4690**





bricante precisa estar nesses feirões para levar os produtos que estão parados nas fábricas, colocando o lojista para vender. Isso é parceria no varejo.

#### **A ANÁLISE DE COMPORTAMENTO DOS CONCORRENTES FAZ DIFERENÇA?**

Isso nunca pode sair do radar. O comerciante aprende tanto com o consumidor quanto com a concorrência. É preciso estar atento ao composto de marketing, preços, produtos, praça, promoções e condições de vendas. Esse monitoramento é uma lição de casa que precisa ser feita pelo menos uma vez ao mês. Assim, é possível analisar o que você ainda não faz e o que pode funcionar para o seu negócio.

#### **COMO LIDAR COM AQUELES PRODUTOS QUE FICAM ENCALHADOS POR MUITO TEMPO NAS LOJAS?**

Uma das principais razões para um produto não vender, em qualquer tipo de negócio, é a falta de apresentação e visibilidade, seja porque o produto fica “escondido”, seja porque o comércio possui pouco espaço de exposição. “Girar” o produto entre as lojas ou mudá-lo de posição dentro do próprio comércio é uma alternativa para fazer com que ele chame mais a atenção do consumidor e venda. Mudar a forma de apresentá-lo tam-

bém é uma possibilidade. Se a loja tiver bastante fluxo de pessoas, é possível ainda montar kits de produtos e fazer promoções. Alguns shopping centers e hipermercados que possuem lojas vazias também podem funcionar como vitrines de produtos de uma loja, ganhando assim mais visibilidade.

#### **PARA FINALIZAR, QUE DICAS O SENHOR DARI A AOS LEITORES DA REVISTA ANAPP PARA FATURAREM O ANO TODO COM PRODUTOS SAZONAIS?**

1. Planejar, considerando o composto de mix, produtos, ofertas e comunicação;
2. Manter a exposição dos produtos;
3. Manter sempre ativo o relacionamento com o cliente, não permitindo que ele te esqueça. Isso pode ser feito com o envio de *newsletters* e convites para que conheça seus novos produtos. Esses são ingredientes fundamentais para vender o ano inteiro. ■

*\*Luis Henrique Stockler é graduado em administração de empresas pela FGV, especializado em marketing pela ESPM e possui MBAs de gestão pelo ITA/ESPM e pela FIA/USP. É consultor em diversos projetos relacionados ao varejo e franquias, além de sócio-presidente da ba}Stockler, consultoria especializada em estratégias para varejo e distribuição. É também mentor da Endeavor e da InovAtiva Brasil, professor e palestrante credenciado na ABF e Sebrae, além de ministrar aulas de gerenciamento de franquias, marketing e gestão imobiliária para varejo na FIA/Provar e FGV-SP.*

Visite-nos na:  
**expolazer**  
& wellness

[www.hidroazul.com.br](http://www.hidroazul.com.br)

**Hidroazul**



# Luz, conforto Satisfação

Conceito de decoração *hygge*, originário da Dinamarca, promete dar vida nova à casa, valorizando a luz e o aconchego

Por Tatiana Vieira



Imagine o país eleito pela Organização das Nações Unidas (ONU) como o “mais feliz do mundo”... O que será que pode estar por trás da sensação de bem-estar de seus cidadãos? Certamente, você dirá que o lugar onde vivem tem um peso importante nessa equação da vida em que a satisfação prevalece. Pois bem. Foi na Dinamarca, nação que ganhou o título de campeã mundial em felicidade por duas vezes, em 2013 e 2016, que surgiu um conceito de decoração de casas que se tornou tendência no Brasil nos últimos anos: o estilo *hygge*.

A palavra dinamarquesa ‘*hygge*’ não tem uma tradução literal, mas traz consigo as ideias de apreciar a vida e seus prazeres mais simples. E são esses os valores a que os dinamarqueses dão atenção - talvez esteja aí seu segredo da felicidade.

Transportando-o para o lar, o conceito *hygge* se refere aos sentimentos de paz, tranquilidade e bem-estar. Um ambiente nesse estilo de decoração estima tudo o que pode oferecer de conforto e aconchego, ao mesmo tempo que preconiza a claridade e o calor, valores que são herança dinamarquesa. Ao longo do ano, o país tem poucas horas de luz solar, assim como enfrenta longos e rigorosos invernos.

Segundo a decoradora Ludmila Wilson, formada pela Universidade do Estado de Minas Gerais (UEMG) e especialista em decora-

ção de ambientes, o *hygge* é um conceito muito em uso e que, cada vez mais, ganha novos adeptos. “Considero tudo o que traz bem-estar e conforto como atual, afinal, hoje em dia valoriza-se muito mais o tempo em casa com a família ou amigos”, defende. Ainda de acordo com a decoradora, o *hygge* é antigo na Dinamarca, mas ganhou o mundo recentemente.

### O prazer de estar em casa

Na decoração *hygge*, o conforto é o mais importante, pois traz a sensação de acolhimento. Isso só é possível graças à utilização de materiais naturais, como o uso do linho e do algodão em almofadas, tapetes e sofás. Outra dica é apostar na madeira, que também remete ao aconchego. “Tudo isso em cores claras, que ajudam a iluminar e proporcionar uma sensação de amplitude ao ambiente. Iluminação aconchegante e flores naturais dão o toque final.”

Entre os tons mais utilizados no estilo *hygge*, estão o branco, o bege, o palha e os amadeirados. Para dar um clima ainda mais intimista e acolhedor, as velas podem ser usadas e espalhadas em vários pontos do ambien-



Ludmila Wilson,  
decoradora  
de BH

© Arquivo pessoal

Visite o estande da CMB Aqua na

 **expolazer**  
& wellness

Feira Internacional de Piscinas, Spas, Decoração e Wellness  
15 - 18 de Agosto de 2017 das 13h - 21h - Expo Center Norte - SP

 **cmbaqua**  
lazer tem nome

Tenha uma  
**#PiscinaCMBaqua**

[cmbaqua.com.br](http://cmbaqua.com.br)  
f /cmbaqua @ /cmbaqua  
(16) 3969-8383





te. Objetos como mantas, almofadas e tapetes também são bem-vindos. Ludmila recomenda ainda o uso de móveis rústicos e peças de artesanato. “A única ressalva em relação aos móveis é que não sejam muito pesados visualmente ou escuros”, explica.

Outra sugestão é aproveitar bastante a luz natural, prestando-se muita atenção nas janelas. O uso de cortinas não é proibido, mas deve-se priorizar texturas macias e suaves e tons mais claros. Nas paredes, as cores mais brandas são as indicadas, dando assim a ideia de um espaço amplo e confortável.

### Hygge ao ar livre

O conceito *hygge* também pode ser aplicado em lugares externos da casa, incluindo áreas com piscinas. A dica é explorar elementos como almofadas, pufes e também as plantas, que conferem um ar de naturalidade ao ambiente. Vasos de flores sobre as mesas podem dar um charme a mais.

Por fim, fica a recomendação de prestar atenção aos detalhes, escolhendo peças decorativas que possam trazer um clima mais intimista ao ambiente. No estilo *hygge*, o que manda é o prazer de estar em casa, curtindo cada cantinho e esquecendo as preocupações da vida lá fora! ■



1. No estilo *hygge* os elementos e texturas naturais são os mais usados, por conferir um ar de aconchego e tranquilidade

2. As velas são elementos que ajudam a dar o toque de intimidade e conforto que o estilo *hygge* pede

3. A atenção aos detalhes faz a diferença. Aposte em lanternas, peles e madeiras rústicas



## COMO DAR UM TOQUE *HYGGE* À SUA CASA:

### Regra principal

Abuse de tons claros e amadeirados. Use materiais naturais (madeira, algodão, linho, peles) e invista em pontos de luz, sempre se lembrando do equilíbrio e do conforto.

### Valorize objetos que dão a sensação de bem-estar e aconchego

- Opte por tapetes, mantas sobre os sofás e muitas almofadas. Utilize velas e castiçais, bem como peças de artesanato. Flores também são uma ótima pedida! Outra dica é investir em lareiras;
- Utilize móveis rústicos, porém em tons mais brandos;
- Valorize as janelas, pois são os principais pontos de entrada de luz natural. Se utilizar cortinas, prefira tons claros e tecidos naturais;

• As paredes devem receber cores claras e, caso queira dar uma sensação de amplitude ainda maior, opte por pisos de tons claros também.

### Em áreas com piscinas

Utilize almofadas e pufes. Plantas podem ser espalhadas pelo ambiente para dar um tom mais naturalista.



## NOVO (CD) - CENTRO DE DISTRIBUIÇÃO SODRAMAR

SÃO NOVOS 4.000 m<sup>2</sup> (ADICIONAIS) PARA AUMENTAR A VELOCIDADE NA ENTREGA E FACILITAR A RETIRADA DOS PRODUTOS NA FÁBRICA.



Endereço do Centro de distribuição  
R. Caramuru, 700 - Vila Conceição - Diadema-SP

   /sodramar  
(11)4506-9300

# SODRAMAR

A Piscina dos seus sonhos  
[www.sodramar.com.br](http://www.sodramar.com.br)  
[loja.sodramar.com.br](http://loja.sodramar.com.br)

VOCÊ FAZ  
PARTE DESSA  
HISTÓRIA

**35**  
anos  
1982-2017

# Exercite-se!

Conheça a *hidrofitness*, atividade de alta intensidade praticada dentro d'água

Por Fernando Inocente

**S**e você está à procura de uma atividade física diferenciada, a solução pode estar dentro da água – e não é a tradicional natação nem a tão difundida hidromassagem. Trata-se da *hidrofitness*, modalidade desenvolvida por meio de exercícios que visam ao trabalho de condicionamento físico e força, utilizando a resistência da água. A educadora física de São Paulo (SP) Alessandra Toassa explica que eles, além de desenvolverem a resistência muscular localizada, devido à ação gerada pela água sobre o corpo, propiciam a socialização e uma grande queima calórica. “Durante as aulas, podemos usar diferentes equipamentos, como *jumps*, halteres, bolas, espaguetes, remos, bicicletas, *thera-band*, luvas, caneleiras e coletes de flutuação, entre outros.”

Segundo ela, em geral, as aulas com maior queima calórica são as chamadas circuitadas, que envolvem diversos aparelhos e trabalham muitos grupos musculares. Nelas, é possível fazer exercícios localizados, saltos, deslocamentos, corridas e exercícios abdominais. “Os equipamentos podem proporcionar exercícios com mais efeito de resistência do corpo na água, flutuabilidade e aumento na frequência cardíaca”, atesta a educadora física Paula Petri Corrêa, de Santo André (SP).

## Por que *hidrofitness*?

A busca pelo exercício mais completo, em prol do “corpo perfeito”, é constante. Atividades das mais diversas estão por aí aos montes. Basta você se identificar.

No caso da *hidrofitness*, o maior diferencial das aulas dentro d'água é a diminuição do impacto nas articulações e a melhora do retorno venoso. Além disso, é uma modalidade adequada para qualquer faixa etária e nível de aptidão física. “Além de ser bastante dinâmica e trabalhar com diversos materiais, a aula auxilia no controle ponderal - relação do gasto calórico com as calorias ingeridas na dieta - e é extremamente adequada para o verão, pois a troca do calor corporal com a água acontece sem o desconforto do suor”, aponta Alessandra. “Normalmente, a *hidrofitness* é praticada por adultos, idosos, gestantes e pessoas com lesões ligamentares e, entre os principais benefícios que ela oferece, pode-se citar ganho de condicionamento físico, auxílio no controle de peso corporal e melhora no sistema circulatório.”

Crianças podem praticá-la, desde que a piscina tenha uma profundidade segura, que permita que elas tenham o contato dos pés com o fundo e que os exercícios sejam feitos sem sobrecarga. Já

Alessandra Toassa, educadora física





os adolescentes, com uso de peso, só a partir dos 15 anos, para que não seja prejudicada a fase de crescimento. E o melhor: não existe idade máxima. “A *hidrofitness* é uma ótima opção para quem não gosta muito de academia, mas com as vantagens da prática dos exercícios e seus benefícios, como fortalecimento e definição muscular, fortalecimento das articulações, aumento da capacidade cardiovascular, flexibilidade e equilíbrio, além de conscientização corporal”, analisa Paula.

De acordo com ambas as educadoras físicas, a aula em si não tem contraindicações. Entretanto uma avaliação médica é primordial para recomendar ou inviabilizar a prática de exercícios com esse perfil.

### Melhor prática

A profissional ressalta que é importante, durante a prática, que a pessoa esteja com a vestimenta adequada: mulheres com maiô e homens com sunga. Com isso, o objetivo é não atrapalhar os movimentos. Outro alerta antes de começar o exercício consiste em verificar a profundidade da piscina. “É fundamental deixar o corpo submerso até a região do peitoral. No caso dos alunos com receio de água, é importante mantê-los próximos às bordas da piscina”, explica a educadora física de São Paulo. Acima de tudo, é importante que o aluno respeite seus limites e capacidades, sem exagerar e sobrecarregar o corpo, para obter uma melhora crescente em seu desenvolvimen-



to. “Também é primordial que ele tenha cuidados com a execução dos movimentos e saltos para que não se machuque, e sempre contar com a atenção e orientação do professor.”

Mais procurada pelas mulheres, Alessandra brinca dizendo que essa é uma atividade bastante democrática, tanto que vem aumentando a presença dos homens nas aulas. “Por desenvolver o condicionamento físico, o ideal é que seja praticada de duas a três vezes na semana, sendo que cada aula varia entre 45 minutos e uma hora”, diz. “Registros apontam o surgimento da ginástica aquática na Alemanha, inicialmente para um grupo de pessoas que necessitavam de bem-estar físico e mental sem movimentos que pudessem prejudicar as articulações. No Brasil, a modalidade chegou na década de 1980, sendo praticada em clubes, spas, hotéis e academias com diferentes denominações e variações, como *hidrojump*, *hidropower* e *hidroaeróbica*, entre outras”, revela Paula. E aí, gostou da ideia? Então é só se preparar e #PartiuHidrofitness! ■

**VINILTEC**  
a grife da piscina  
Seja um revendedor!

Exclusiva

Exclusiva

Exclusiva

**VINIL**  
QUALIDADE  
sansuy

Aqui nós realizamos o seu sonho de piscina.

conheça todos os nossos produtos:  
[viniltec Piscinas.com.br](http://viniltec Piscinas.com.br) 3321 0809



# NEGÓCIO PRAZEROSO

Setor de hotéis investe em produtos e serviços que diferenciem os estabelecimentos, pensando em clientes cada vez mais exigentes

Por Fernando Inocente

**M**ovimentando aproximadamente R\$ 4 bilhões ao ano, o setor hoteleiro está em pleno crescimento. Para se ter uma ideia de sua dimensão, existem aproximadamente cinco mil hotéis no País, sendo 1,2 mil no estado de São Paulo. Somente na capital paulista, por exemplo, os frequentadores têm à disposição 300 hotéis, dos mais variados estilos e preços. Opções, realmente, não faltam.

Os números e perspectivas impressionam. De acordo com o diretor da Associação Brasileira de Hotéis (ABMHotéis), Antonio Carlos Morilha, a perspectiva para 2017 é de que o setor cresça 5% em faturamento e número de clientes. “O setor emprega, em média, 50 funcionários por hotel, ou quase 250 mil colaboradores diretos. Indiretamente, gera emprego para mais de 300 mil pessoas,



que prestam serviços terceirizados ou são empregados de empresas fornecedoras.”

Segundo ele, o mercado moteleiro está bastante aquecido, sendo que nos últimos anos houve um aumento considerável na abertura de motéis, principalmente em cidades do interior e na região metropolitana dos grandes centros.

### Diferenciais

Aproveitando esse crescimento, os motéis têm se aperfeiçoado no quesito hospedagem, a fim de proporcionar uma experiência de lazer completa. Morilha explica que isso se deve aos investimentos em equipamentos, tecnologia, alta gastronomia e decoração moderna, que atendem à demanda do hóspede atual. “Hoje, os motéis são procurados pelo público para estada, lazer e entretenimento, então investe-se também em gastronomia, por exemplo, que conta com cozinha 24 horas e cardápios elaborados por renomados *chefs*”, afirma. Essas ações impulsionam e convidam o hóspede a trocar uma noite de jantar e cinema por uma no motel. “Há estabelecimentos que são como hospedagens de luxo. Alguns se tornaram verdadeiros ‘spas’ privativos equipados, onde se encontra todos os serviços de entretenimento sem precisar sair do quarto.”

Basta ir a um motel e verificar. Apartamentos com garagens individuais, antessala para refeições, frigobar, quartos com TV, banheiro com chuveiro ou banheira, decoração temática, hidro-

massagem, sauna, cascata, pista de dança e piscinas... muitas piscinas! Aliás, um dos grandes diferenciais dos quartos, diga-se, estão a serviço do bem-estar e do prazer, sendo que as suítes mais espaçosas podem ser utilizadas para confraternização de amigos, despedidas de solteiros, chá de lingerie e tudo (ou quase tudo) que a imaginação das pessoas permitir.

Para o diretor da ABMotéis, isso acontece em todo o País graças ao processo de modernização do conceito e a busca constante pela alta qualidade na prestação de serviços, seguindo os mesmos moldes oferecidos no setor hoteleiro. “Investimentos não faltam. Nos casos de piscinas e hidros, eles são feitos, na maioria, por motéis maiores ou de categoria premium, e o valor chega a aproximadamente R\$ 25 mil por suíte, já que inclui o projeto, material, mão de obra e equipamentos de filtragem e aquecimento da água.” Segundo ele, também é imprescindível oferecer treinamento aos colaboradores para que eles façam a manutenção diária da piscina, conforme a legislação da Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa).

### Crise?

De acordo com Morilha, a atual situação econômica do Brasil é encarada pelo setor como



Antonio Carlos Morilha, diretor da ABMotéis

A MELHOR EM  
PISCINA DE VINIL

**Alpha Vinil**  
Piscinas e Lazer

SEJA NOSSO  
REVENDEDOR

LANÇAMENTOS  
EXCLUSIVOS  
LANÇAMENTOS

cipovinil

um período gerador de oportunidades. Com a elevação dos preços de outros tipos de divertimento, como restaurantes, bares e cinema, os motéis estão se posicionando como uma opção completa com valor mais acessível, chegando a representar uma economia de 50%, ao considerar os elementos que fazem parte do “pacote” de uma noite para o casal. “Além disso, para combater a crise, o mercado moteleiro está se reinventando, ao investir em infraestrutura e qualidade para suportar possíveis novos aumentos nas tarifas de água e energia e o custo dos alimentos, sem repassá-los aos frequentadores.” A ABMotéis existe desde 2012 e tem a missão de profissionalizar e desenvolver o segmento moteleiro, estimulando os empresários do ramo a investir e expandir suas empresas para gerar mais empregos. “Temos cadastrados em nosso quadro de associados mais de mil estabelecimentos em todo o País, e somos uma entidade membro da Confederação Nacional do Turismo (CNTur).”

Para garantir a melhor experiência dos clientes e frequentadores, a Associação tem formalizado e profissionalizado o serviço

dos motéis. Para isso, elaborou uma classificação específica para os estabelecimentos moteleiros, protocolando-a no Ministério do Turismo, em audiência realizada em janeiro de 2015. “Nesse mesmo encontro, foi exposto, de acordo com dados de pesquisas, que o motel é o segundo meio de hospedagem mais utilizado no Brasil. Existem muitos motéis espalhados pelo País com alto padrão de qualidade em suas instalações, serviços e cozinhas. Por essa razão, ratifico que cada vez mais eles são uma opção de lazer”, atesta Morilha, ao revelar que os estabelecimentos devem suprir as necessidades básicas dos clientes, como estadas em curto prazo e quartos com banheiro e chuveiro, para serem classificados como motel.

### Quem vai?

Segundo Morilha, de forma geral, homens e mulheres, dos 18 aos 70 anos, são frequentadores de motéis, mas a grande faixa etária está na casa dos 25 aos 45 anos. “O período de maior frequência é às sextas-feiras e sábados à noite, e a data mais ‘comemorada’ é o Dia dos Namorados.” ■

## Saiba mais

A questão da higiene é sempre alvo de questionamentos, seja em restaurantes e bares, seja, principalmente, em motéis. Confira a seguir cinco perguntas e respostas sobre o tema. Certamente você já fez - ou já fizeram para você - algumas delas.

### 1. Quando a água da piscina foi limpa ou trocada pela última vez?

As piscinas dos motéis recebem tratamento de acordo com normas da Vigilância Sanitária, com filtragem, controle de cloro - que tem a função de descontaminar a água de qualquer agente microbiológico - e de pH. Todos esses são registrados em planilhas de verificação.

### 2. A banheira de hidromassagem do motel é segura?

As banheiras de hidromassagem possuem um tratamento especial para desincrustação e sanitização, além de procedimentos de esfregação das bordas, desmontagem de bicos e utilização de produtos adequados. Por conter associações com cloro orgânico, possuem propriedades que facilitam desincrustar toda

a tubulação, além de eliminar toda a proliferação das colônias bacterianas, fungos e leveduras, causadores de doenças e odores desagradáveis.

### 3. E a cadeira erótica, será que limpam?

As cadeiras eróticas têm um tratamento de limpeza e desinfecção diário a cada ocupação, proporcionando assim uma higienização livre de agente contaminante, garantindo qualidade e conforto aos clientes.

### 4. Como será a cozinha? A comida é feita aqui ou eles só esquentam?

As cozinhas de motéis também são fiscalizadas pela Anvisa e têm os mesmos parâmetros de higiene de qualquer estabelecimento voltado à preparação de alimentos, com manipuladores treinados e supervisionados por um nutricionista.

Dúvidas esclarecidas? Então aproveite sem moderação!

Fonte: Marcos Lustoza, Associação Brasileira de Motéis (ABMotéis)





## Piscinas inteligentes, elegantes e sofisticadas? SÓ NA PENTAIR SIBRAPE

Seus clientes merecem todo conforto, praticidade e tecnologia que só uma empresa como a **Pentair Sibrape** pode oferecer.

São equipamentos inteligentes que otimizam tempo, dinheiro e requer baixa manutenção. Uma maneira consciente em se criar e cuidar de piscinas.

Junte-se a nós!



REVESTIMENTO  
VINÍLICO

ECONOMIA  
de  
ÁGUA



ECONOMIA  
de  
CLORO



ECONOMIA  
de  
ENERGIA



**SOU  
gold**

As revendas Gold têm sempre oportunidades incríveis! Quer ser uma? Não perca esta chance! Entre em contato e mergulhe nesse universo de vantagens que é ser nosso parceiro.

 **PENTAIR** SIBRAPE

0800 727 3737 • [www.pentairsibrape.com.br](http://www.pentairsibrape.com.br)



/sibrape



/pentairsibrapepiscinas



@sibrapepiscinas



/piscinasibrape





# MAMÃES na água

Hidroginástica é um dos melhores e mais completos exercícios para as gestantes

Por Fernando Inocente

**A** maternidade é um dos momentos mais belos e esperados na vida de uma parcela considerável das mulheres. Marcada por deliciosos desafios e muitas dúvidas, um dos maiores dilemas que permeiam a gravidez se refere à necessidade e indicação de exercícios físicos.

Na prática, para realizar exercícios – dos mais leves, como caminhadas e exercícios de alongamento, aos mais intensos, como corrida e até musculação –, nada substitui o acompanhamento de um médico e a realização de exames perió-

dicos para avaliar a saúde da mãe e do bebê.

Uma das atividades físicas mais comuns é a hidroginástica. De acordo com a ginecologista e obstetra do Hospital Salvalus, em São Paulo (SP), Luciana Pistelli Gomes, a hidroginástica para gestantes é uma prática esportiva que oferece vários benefícios. Entre eles, o aumento da capacidade cardiovascular, diminuição do desconforto respiratório e alívio das dores que as gestantes costumam sentir, especialmente nas costas. Como o exercício é feito dentro da água, não há sobrecarga de peso. “A hidro é considerada uma das atividades físicas mais apropriadas para as





grávidas, pois alia os benefícios da atividade física com os benefícios da imersão em água”, diz Luciana. Ela comenta ainda que o empuxo exercido pela água ajuda a aliviar o peso sobre as articulações. A pressão hidrostática exercida sobre as pernas auxilia na drenagem linfática, aumentando o retorno venoso e, conseqüentemente, o fluxo de sangue para a placenta, beneficiando também o bebê.

### **Quando começar?**

Segundo a médica, é possível começar a hidroginástica logo no início da gravidez, porém al-

guns cuidados devem ser tomados. “A prática é proibida para as gestantes que apresentem cólicas ou sangramento, que são sinais de ameaça de abortamento, assim como gestantes com histórico de abortamento ou pressão alta não controlada,” adverte a profissional. Ela explica que também é preciso se atentar à hidratação da pele. E faz um alerta: “Permanecer com o maiô molhado por muito tempo facilita o surgimento de pequenas infecções genitais como a candidíase, comum na gestação”.

A hidroginástica também é recomendada no período pós-parto. A ginecologista e obs-



tetra revela que a pressão que a água exerce sobre o corpo é extremamente benéfica, pois ajuda a diminuir o inchaço nas pernas, proveniente da retenção de líquidos. “O tempo para voltar à prática depende do tipo do parto realizado. Mas, o médico liberando, não haverá problema”, diz.

### Diferenças

A educadora física Mariana Ernani Moura Marques, responsável pelas aulas de hidroginástica da academia Betta Fit Escola de Natação Peixinho Dourado, em Santo André (SP), explica que as aulas para as gestantes têm ênfase no trabalho aeróbio. Nesses casos, trabalha-se a respiração e o fortalecimento dos membros inferiores. “Como na água a força da gravidade é muito pequena, a futura mamãe se sente muito bem e, com a diminuição do peso corporal, ela se desloca melhor e realiza exercícios que fora da piscina seriam mais difíceis.”

Ela destaca que a diferença nas aulas para mulheres gestantes e não gestantes está na intensidade dos exercícios. No caso das grávidas, evita-se grandes saltos, e os exercícios para os membros inferiores são focados na abdução das pernas para fortalecer o local, essencial para os casos de parto normal. “Monitoramos a frequência cardíaca mais vezes durante a



**SEJA UM REVENDEDOR  
VOCÊ TAMBÉM!**



REVESTIMENTOS VINÍLICOS E PRODUTOS PARA PISCINAS

*Lançamentos*







aula, porém, existem algumas gestantes ativas que fazem a aula com mais intensidade - isso varia de mulher para mulher e com a liberação do médico”, ressalta Mariana. A temperatura da água fica entre 30°C e 32°C. “Também existe uma escada para auxiliá-las a entrar e sair da piscina.” De acordo com a educadora física, pode-se fazer hidroginástica entre duas e três vezes na semana, sendo a aula com uma hora de duração. ■

### Eu fiz!

A química Daniela Formigari Berger, de 37 anos, também de Santo André (SP), foi aluna da turma de hidroginástica da Betta Fit durante a gestação. “Não tenho hábito de praticar outras atividades físicas. Optei pela hidroginástica porque na minha primeira gestação, desde o quarto mês, comecei a fazê-la e foi muito bom para minha saúde física e mental. Sentia-me mais fortalecida, pois queria muito que meu parto fosse normal. Já na segunda gestação, voltei às aulas já com sete meses por causa da rotina de trabalho e já ter uma filha. Mas consegui ir até o final da gravidez. Meu último dia de aula foi em 30 de janeiro e minha filha nasceu em 2 de fevereiro deste ano.”



**Cloro Orgânico Granulado Estabilizado.**  
**Desinfetante para Piscinas.**  
Para saber mais, acesse: [www.neoclor.com.br](http://www.neoclor.com.br)





# ÁGUAS DE REÚSO E DE CHUVA

A reutilização da água de piscina e o aproveitamento da água de chuva para seu abastecimento são ações possíveis, econômicas e que colaboram com o meio ambiente

Por Tatiana Vieira

**D**ariamente, milhões de litros de água são descartados sem qualquer chance de serem reutilizados. Entre as formas de descarte, está um procedimento equivocado de completa eliminação da água de piscinas e sua troca, o que configura um desperdício de grandes volumes de uma só vez. O resultado é um alto prejuízo econômico e, principalmente, ambiental. Esse cenário poderia ser evitado com conhecimento sobre as formas de tratamento e reúso da água da piscina e também do aproveitamento da água de chuva.



Quando se elimina toda a água da piscina em razão de ela estar imprópria para banho, perde-se a oportunidade de colaborar com o meio ambiente e a sustentabilidade. Isso porque essa água poderia ser reaproveitada para geração de energia, refrigeração de equipamentos, limpeza de locais, rega em jardins e, até mesmo, ser reutilizada na própria piscina.

De acordo com o engenheiro e diretor da Esco Água e Energia LTDA. – Energy Saving Company, Adalberto Carvalho de Rezende, denomina-se “água de reúso” a água cuja reutilização é viabilizada para o mesmo fim inicial ou outro. No caso da água de piscina, é possível tanto reutilizá-la em outras atividades quanto na própria piscina, desde que passe por tratamento adequado. Nesse caso, segundo Rezende, são necessários a limpeza prévia da água e o restabelecimento de suas condições físicas, químicas e bacteriológicas. Ainda de acordo com o especialista, é importante observar o uso do kit controle (pH e cloro) padrão e fazer as adequações para que essa água de reúso esteja em boas condições de balanceamento e sanidade.

### Reúso

Para reutilizar a água da piscina, é necessário instalar um reservatório na saída do sistema de limpeza, de modo que a água possa ser coletada em vez de ser eliminada pelo esgoto. As impu-



rezas comuns em piscinas, como folhas, poeira e resíduos dos protetores, são eliminadas nesse próprio sistema, composto de bomba, filtro, mangueiras, sugadores, coadeira, bocal de aspiração e ralo de fundo. Na utilização normal da piscina, basicamente, a água passa por esse sistema, sendo filtrada e bombeada de volta para a piscina. Eventualmente, quando necessário, a água descartada nesse processo pode ser reutilizada na limpeza e rega de jardins, o que configura um máximo reaproveitamento.

Outra solução sustentável para piscinas é o aproveitamento da água de chuva. Nesse caso,

LANÇAMENTO 2017

# Indonésia Stone

Mais uma EXCLUSIVIDADE VINIPLAS

*Qualidade reconhecida pelas melhores Revendas do Brasil. Seja você também um Revendedor Viniplas.*

*Originalmente da Indonésia, a Pedra Hijau, por possuir uma tonalidade esverdeada produz a sensação das piscinas se tornarem verdadeiros espelhos d'água. Pensando nisso, a VINIPLAS traz para 2017 este sofisticado lançamento para sua coleção de EXCLUSIVIDADES, a nossa estampa que a exemplo da pedra indonésia, se tornará a “queridinha dos arquitetos”.*

espessuras 0,60 e 0,80 mm



**ViniPlas**<sup>®</sup>  
PISCINAS EM VINIL

informações e vendas:  
11. **4411-9662**  
[www.viniplas.com.br](http://www.viniplas.com.br)



segundo o engenheiro, é necessário instalar coletores diretos para reservatório, de modo que haja um preparo da água para que esteja em condições de uso. O especialista adverte que não é recomendável o envio direto para a piscina. Quanto aos tratamentos físicos e químicos pelos quais a água de chuva deve passar, a retirada de partículas sólidas e o restabelecimento do pH são dois dos mais importantes.

Por fim, o especialista, que também é professor da Escola de Engenharia da Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG) e membro do Conselho de Políticas Ambientais do Estado de Minas Gerais, sugere que todo reúso de água deva ser calculado em termos econômicos, avaliando suas vantagens e custos. Entretanto, os usos para limpeza e rega, por dispensarem tratamento, são sempre apropriados. ■

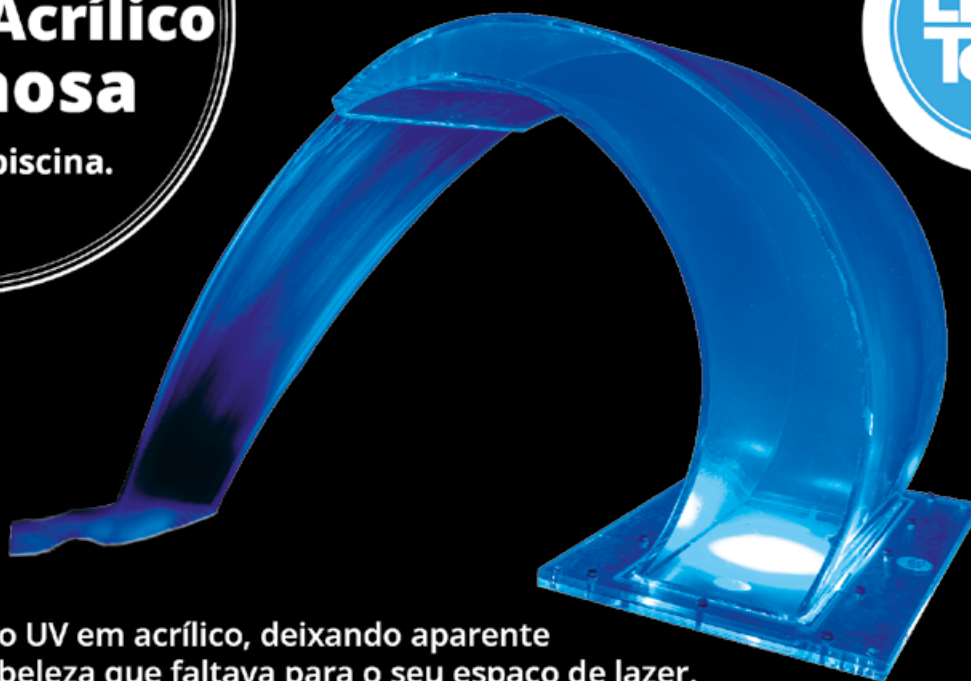


© Shutterstock

## MAIS UM LANÇAMENTO

Vimos lhe trazer o  
melhor do design:

**Cascata Acrílico  
Luminosa**  
para a sua piscina.



Projetada com proteção UV em acrílico, deixando aparente toda a luminosidade e beleza que faltava para o seu espaço de lazer.





15 · 18  
AGOSTO  
13h · 21h 2017  
EXPO CENTER  
NORTE SP

Participe da Programação Técnica durante a

Expolazer 2017

3º Fórum Brasileiro da Indústria de  
Piscinas e SPAS

Oficinas  
Técnicas

1º FÓRUM DE INOVAÇÕES  
PARA ACADEMIAS

ESPAÇOS ESPECIAIS



CRENCIAMENTO ANTECIPADO:  [expolazer.com.br](http://expolazer.com.br)   #expolazer2017

INFORMAÇÕES: [expolazer@francal.com.br](mailto:expolazer@francal.com.br) | CONTATO: 11 2226 3100

Promoção/Organização



Colaboração



Apoio Institucional



Montadora Oficial



Transportadora Oficial



Operadora de Viagem



Afilhada a



Local



Mostre aos seus clientes que bem-estar  
é uma questão de tratar bem com **BEL PISCINAS**.

O sucesso de uma piscina limpa e saudável começa com o tratamento adequado. A linha de produtos da **BeL Piscinas** é a escolha correta no cuidado com a água: produtos com qualidade superior que garantem preservação e pureza, com o melhor custo-benefício. São soluções completas para que seus clientes tenham piscinas com garantia de saúde e conforto em seus momentos de lazer.

Torne-se um  
revendedor **BeL Piscinas**,  
linha de produtos  
da **Buschle & Lepper**,  
marca com mais de  
70 anos de experiência  
no mercado.

[belpiscinas.com.br](http://belpiscinas.com.br)  
[vendas@belpiscinas.com.br](mailto:vendas@belpiscinas.com.br)



**B&L**<sup>®</sup>  
BUSCHLE & LEPPER S.A.