

REVISTA



Edição 150 • março/abril 2020

PLANETA ÁGUA

**Projeto alerta
para uso racional**

FILTRAÇÃO

**Texto aborda sistema
e dimensionamento**

SOB

proteção

Infectologista ressalta a importância de reforçar os cuidados de higiene na área de lazer e considera desinfetante clorado eficiente no combate ao novo coronavírus. Em outra matéria, especialistas destacam o valor dos óculos de natação e protetores de ouvidos

Segurança

*Sinônimo de confiança,
garantia, firmeza,
estabilidade e certeza.*

GENCO[®]
DESDE 1973

Trata bem sua piscina

www.genco.com.br



24

Depositphotos

Nesta edição

Editorial	4
Comemoração	6
Evento	7
História do Associado	8
Esporte	20
Saúde	24
ANAPP pelo Mundo	32
Projeto Técnico	36



20

Ddivulgação



30

Depositphotos



32

Depositphotos



36

Depositphotos

Agenda de eventos

Piscina & Wellness México - Cidade do México	10 - 12 Jun
Expolazer - Brasília	18 - 20 Ago
Equipotel - São Paulo	15 - 18 Set
Interbad	Stuttgart (27 - 30 Out)
International Pool SPA Patio	Las Vegas (11 - 13 Nov)

Amigos leitores,

Iniciamos o ano com alta expectativa sobre vários temas, nas esferas política, tributária e, principalmente, na econômica. No setor de piscinas, destaco a importância de se praticar, cada vez mais, o “pensar fora da caixa”, nos tornando mais criativos e competitivos. Entretanto, estamos vivendo um momento difícil, em escala planetária, com o coronavírus, com consequências sérias nas famílias e na economia.

Em famoso texto sobre criatividade, o escritor, fotógrafo e diretor de filmes Dewitt Jones escreveu: “Olhar para o ordinário e ver o extraordinário”. A frase, nesses dias de mobilização para preservar vidas, pode nos servir de luz para vencermos os grandes desafios e retomarmos o rumo do desenvolvimento e da prosperidade. Com a união de governos e a sociedade, vamos, com certeza, superar esse momento difícil.

Com esse contexto, a edição 150 da Revista ANAPP traz o posicionamento de sua diretoria de que os seus associados atuem como agentes multiplicadores de conhecimentos para os clientes, com informações técnicas, além de seguirem as orientações médicas sobre o coronavírus. Solicitamos informações ao médico Marcos Antonio Cyrillo, também diretor da Sociedade Brasileira de Infectologia e do hospital IGESP (Instituto de Gastroenterologia de São Paulo), que alerta para a importância de redobramos a atenção com a higiene nas áreas de lazer e da eficiência do desinfetante clorado em água de piscina no combate ao Covid-19.

Outro tema relevante, tratado nesta edição, é o Dia Mundial da Água, neste último 22 de março. O texto aborda o projeto “Águas da Mantiqueira”. Entrevistamos a presidente da Fundação Toyota, Viviane Mansi, que detalha as ações que visam a conservação da biodiversidade, e o desenvolvimento socioeconômico e sustentável dos municípios da Serra da Mantiqueira. Com a reportagem, reforçamos a importância da conscientização do uso racional da água, um recurso natural vital para a humanidade, fazendo parte de nosso dia a dia, no local de trabalho e no convívio familiar.

No que se refere à ANAPP, que já iniciou os preparativos para celebrar os 30 anos de existência, continuamos a série História do Associado e registramos os preparativos para a Expolazer Regional Brasília, em agosto. A feira é um ponto estratégico de mercado identificado em pesquisas com empresários e realizada em parceria com a Francal Feiras, que certamente irá atrair novos players, principalmente das Regiões Norte, Nordeste e Centro-Oeste.

A publicação traz ainda reportagens nas seções Saúde e Esporte. Uma delas destaca a importância da utilização de óculos de natação e protetores de ouvidos na prática de atividades aquáticas. Especialistas orientam em que circunstâncias os acessórios são indicados, como no aprendizado e desenvolvimento da natação, e que servem para evitar otite e conjuntivite, entre outros males.

Registramos também a série sobre os Jogos Olímpicos Tóquio 2020, evento que vive um momento de incerteza em razão do coronavírus. Mostramos quem são os atletas que podem trazer uma medalha inédita para o salto ornamental brasileiro.

Boa leitura a todos e fiquem com a certeza de que vamos superar as dificuldades com dedicação e muito trabalho!!

HUGO LISBOA

Vice-presidente da ANAPP



Associação Nacional das
Empresas e Profissionais de Piscinas

Avenida Queiroz Filho, 1.700 - Sala 807 - D
CEP: 05319-000 - São Paulo - SP
Tel/Fax: 11 5523-8688 - Tel: 11 5687-7888 / 5521-4565
E-mail: comunicacao@anapp.org.br
Visite o nosso site: www.anapp.org.br

DIRETORIA ANAPP / GESTÃO 2020/2021

Presidente: Adelino Ângelo Oliveira Neto
Nautilus Equipamentos Industriais Ltda.

Vice Presidente: Hugo Sirvente Lisboa
Genco Química Industrial Ltda.

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

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

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

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

CONSELHO FISCAL:

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

Rogério Fonseca Alves - Alliance Piscinas Ltda.

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

CONSELHO FISCAL SUBSTITUTO:

João Rêzio de Aguiar - Damarfe Produtos Químicos Ltda.

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

Executivo Responsável: Marcelo Mesquita
Colaboração: João Marques Jr.

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: Arielly de Jesus e Maria Clara Prado

Jornalista responsável: Rúbia Evangelinellis-MTB 18.316

Reportagem: Rúbia Evangelinellis, Sandra da Motta
e Sergio Kapustan

Projeto Gráfico: RS Press

Design Gráfico: Mano Mendonça

Foto de Capa: Depositphotos

VINILTEC
a gente cuida da piscina

**OS MELHORES PRODUTOS
PARA LIMPEZA DE PISCINAS
VOCÊ ENCONTRA NA VINILTEC!**



TELEVENDAS: (62) 3321-0809

FILTROS E BOMBAS VINILTEC

**Bomba Viniltec
(1.0cv, 2.0cv, 3.0cv)
Motor Viniltec**

**Filtro Viniltec DFR-12
com Bomba Viniltec 1/3 cv**

**Filtro Viniltec DFR-15
com Bomba Viniltec 1/2 cv**

**Filtro Viniltec DFR-19
com Bomba Viniltec 3/4 cv**



30 anos da ANAPP



Este é um ano muito especial para a ANAPP. A Associação completa 30 anos de existência, pautados e fortalecidos pelos mesmos valores que sempre nortearam nossa história, ética, profissionalismo, criatividade, responsabilidade e respeito.

Só chegamos até aqui porque as pessoas do setor confiam no trabalho associativo, na qualidade das empresas afiliadas, na atenção e respeito aos profissionais, no cuidado às técnicas de tratamento da água da piscina e evolução de produtos e equipamentos necessários. Desde janeiro, demos início às comemorações agradecendo a sua parceira!

Sem intenção fazer uma retrospectiva de conquistas, destacamos os esforços da ANAPP para atingir a marca de um mil associados. Nesses anos, realizamos ainda, (em parceria com a Franca), 22 edições da Expolazer, a mais importante feira de negócios do setor na América Latina, além de outros eventos e cursos on-line para capacitação dos profissionais.

Recentemente, a ANAPP trouxe ainda a oportunidade para as afiliadas de participarem do Sistema de Logística Reversa de Embalagens, item de 1ª ordem no campo da sustentabilidade. A Associação trabalha para oferecer aos associados um forte ambiente de negócios.

Essa história é marcada por vários desafios,

desenhados a partir da união de empresários brasileiros visionários, movidos pelo sonho do desenvolvimento nacional e conquista de alta tecnologia, para produtos e serviços, somente disponíveis na Europa e Estados Unidos nos idos de 1980.

A partir de 1990, os empresários reuniram-se e criaram a entidade para discussão de assuntos relativos a esse ramo de atividade e defesa de interesses comuns, como relações de mercado, legislação, certificação de produtos e tributação.

As empresas do setor e a ANAPP se dedicaram para desenvolver força de trabalho e contaram com parcerias importantes, como Eletrobras, INMETRO, IPT, FIESP, SESI, SENAI, Franca Feiras. Nesse rol tem ainda laboratórios técnicos de equipamentos e de produtos químicos, para dar cobertura com qualidade aos clientes de todas as regiões brasileiras, que têm na piscina um dos mais importantes valores de suas vidas, seja para lazer, esporte, saúde, bem-estar e qualidade de vida.

A determinação dos profissionais, nas empresas, lojas ou autônomos é a motivação da associação, com os mesmos valores, que permite que a ANAPP vá ao encontro das necessidades do setor diante de tantas novidades que a cada dia se apresentam. Que venham novos próximos 30 anos!

Expolazer Regional Brasília

Com o objetivo de expandir os horizontes e atender um mercado ávido, a Expolazer escolheu Brasília como a primeira cidade para o projeto das edições regionais. Considerado um sucesso em São Paulo, cidade que abriga a versão nacional há quase 30 anos, a exposição aposta agora no mergulho na capital do País, com urbanismo e arquitetura singulares, que conectam os principais polos consumidores e deve atrair a atenção de “todo o Brasil”.

Para Lúcia Cristina de Buone (foto), gerente de negócios da Franca Feiras, é um projeto que atende o desejo das empresas do setor, de levar seus produtos e serviços para mais perto de outros centros de consumo, como as cidades das regiões Centro-Oeste, Norte e Nordeste. Trata-se de um evento pensado para integrar negócios, de muitas informações e treinamentos para lojistas e piscineiros.

A feira pretende apresentar aos visitantes piscinas e acessórios, móveis para área externa, equipamentos e produtos de tratamento de água, entre outros. Está programada de 18 a 20 de agosto de 2020, no Centro de Convenções Ulysses Guimarães, em Brasília, das 13h às 20h. Mais informações: www.expolazer.com.br



Arquivo

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



(11) 4191.5521
www.clorup.com.br



CLOR UP PRODUTOS PARA PISCINAS

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



FORÇA DA FRANQUIA

Exclusive Piscinas investe em lojas padronizadas na expansão dos negócios para além da Região Sul do País e prevê a abertura de uma fábrica de tanques no interior paulista em abril por Rúbia Evangelinellis

O mapa de negócios da Exclusive Piscinas, de Vera Cruz (RS), aponta para o alto. Apoiado em um plano de ampliação focado principalmente em abertura de lojas, por meio de franquias, Roberto Galvan, diretor da empresa, mantém intenso programa de visitação e conversas com candidatos a franqueados. “Estamos caminhando para 21 franquias, sem contar com outras 11 que serão implantadas. Temos ainda 37 lojas próprias em funcionamento”.

Os planos do empresário é fincar bandeira da Exclusive com lojas padronizadas. O programa desenhado aos potenciais franqueados inclui suporte técnico, treinamento, manual de gestão e de vendas. “É um modelo de negócio que vem se



destacando porque tem várias ferramentas de vendas e se constitui como parcerias em busca de um melhor resultado”, explica.

Quem já tem loja pode fazer a adequação. Além dos mais de 20 modelos de piscinas de fibra (em mais de 50 tamanhos), a Exclusive também comercializa acessórios, motores, filtros e sistemas de aquecimento, entre outros itens da marca Duraline, e também produtos químicos EDX. Todo o portfólio encontrado na loja é desenvolvido pelo grupo R. Galvan.

Empresa investe em equipe de colaboradores para manter modelo de negócios





Fotos: Divulgação

Carro-chefe

A Exclusive é parte integrante e carro-chefe do grupo, respondendo por 70% do faturamento. “Acredito que a variedade de produtos que temos nos dá fôlego para crescermos e tornar o negócio atraente aos lojistas parceiros”, acrescenta Roberto Galvan, lembrando que o programa de franquia começou há 18 meses, com duas lojas, e apresenta um resultado acima da média esperada.

Com 37 lojas próprias e a segunda fábrica, empresa acelera plano de expansão

Roberto Galvan começou com a loja e, depois, lançou a fábrica



No plano de ação está previsto ganhar projeção nacional, começando pelo Sudeste. E para dar base à expansão de lojas, a empresa inaugura, até abril próximo, a segunda fábrica. Será instalada na cidade de Ipeúna, interior de São Paulo, e terá capacidade para produzir dois mil tanques por ano com foco em São Paulo, Minas Gerais, Rio de Janeiro, Goiás e Mato Grosso, entre outras praças. Atualmente, a produção de Vera Cruz, também com capacidade de dois mil tanques/ano, atende os três Estados do Sul (RS, PR e SC), São Paulo, Rio de Janeiro e Mato Grosso do Sul, além dos pedidos que chegam do Paraguai e Uruguai.

Segundo Roberto Galvan, o faturamento da Exclusive registra crescimento real e contínuo de dois dígitos ao ano, entre 15% e 20%. Para ele, a receita do sucesso está no portfólio de produtos e no empenho dos lojistas parceiros.

Como loja, a Exclusive ingressou no mercado em 18 de novembro de 2010. Desde o início atuou no comércio especializado de produtos e tanques de fibra para piscinas. Simone Galvan, sócia do empreendimento, foi quem começou a tocar a loja de Vera Cruz, a primeira da rede. Não conhecia nada do ramo e vinha de um setor totalmente oposto: de gráfica. “Decidi mudar, estava desanimada com meu trabalho. Incentivada pelo Roberto (Galvan – o marido) abri a Exclusive, que foi minha escola, e aprendi até a empreender. Até hoje, atendo os clientes, acompanho a equipe de instalação e participo dos projetos.”

Simone lembra que o começo foi desafiador, mesmo porque abriu a loja quando seu filho tinha apenas dois meses. “A solução era trazer ele para a loja. Hoje, brinco ao dizer que tenho dois filhos: meu menino e a loja.”

A partir das experiências obtidas com a loja, pelo sistema multimarca, a empresa ganhou o reforço do senhor Roberto, que desenvolveu o processo de produção. Em 2014, a Exclusive começou a fabricar seus tanques. Mirando no design diferenciado da sua coleção, foi vencedora do Concurso Piscina Design, na categoria fibra, nas edições de 2018 e 2019. Atualmente, a empresa tem mais de cem colaboradores. ■



Mauro
Mendonça
Andrade
(esquerda) e
o pai Manoel
Fernandes de
Souza Andrade

Divulgação

EXPERIÊNCIA E INOVAÇÃO

De pronta entrega à marca própria de produtos para tratamento de água, a Maluna Distribuidora de Produtos Para Piscina abastece 500 lojas no interior paulista

“**A**venda não é um cheque em branco, é passar conhecimento técnico e experiência aos clientes”. Por telefone, Mauro Mendonça Andrade resume à Revista ANAPP a tarefa de comandar a Maluna Distribuidora de Produtos para Piscina e atender plenamente a clientela. São 17 anos de mercado completados em fevereiro. Em 2003, iniciou a operação como pronta entrega das marcas HTH, HidroAll e Genco.

Mas foi em 2015 que surgiu a marca Maluna, aumentando o mix de produtos químicos após pesquisa junto às lojas cadastradas. Com a crise

na economia, veio a decisão, em 2017, de terceirizar a produção com uma indústria especializada em produtos químicos escolhida como parceira, negociação que se mantém firme e forte.

O portfólio da linha de tratamento – de algicidas, clarificantes, redutores de pH e sulfato de alumínio, entre outros produtos – está à disposição dos clientes na sede da distribuidora no bairro paulistano da Barra Funda, em uma área de 300 metros quadrados.

Um dos produtos de destaque da marca própria (campeão de vendas) é o Cloro 3 em 1. “Unimos a experiência de distribuidor à inovação da indústria, que nos permitiu ter controle de qualidade, padronizar a produção e reduzir os custos”, destaca Mauro Andrade.

Estão na linha de frente os departamentos de vendas, expedição e administração, e cinco representantes comerciais no Estado de São Paulo. Ao apresentar o empreendimento, Mauro An-

drade diz que são atendidas hoje 500 lojas e seu diferencial é dividido em quatro pontos: bom relacionamento com os clientes, preços competitivos, conhecimento técnico e entrega rápida.

Pai e filho

Para explicar a história da Maluna, é preciso lembrar de Manoel Fernandes de Souza Andrade, de 71 anos, pai de Mauro e representante comercial da Genco durante 20 anos na região. Após se desligar da empresa, Manoel convidou Mauro, sem nenhuma experiência na área de piscinas, para abrir a distribuidora.

A casa de Manoel serviu de depósito, onde hoje está a Manu Piscinas (instalação e acessórios), administrada por ele. Dois anos depois (em 2005), os sócios se mudaram para um prédio na cidade por necessidade de um espaço maior. “Com um caminhão, começamos com pronta entrega, de cidade em cidade, na região de Leme”, con-

ta Mauro. Posteriormente, o pai decidiu cuidar da loja e o filho ficou com a responsabilidade da distribuidora. “Meu pai é até hoje o consultor e mentor da Maluna”, destaca o filho.

A família ganhou espaço também por juntar esforços das pessoas mais próximas de Mauro: a esposa, Flávia, e os três filhos: Eduarda, Guilherme e Raul. Os quatro contam também com o trabalho dos primos Vinicius e Rafael e, conjuntamente, dão suporte à loja, atuando na expedição e na administração.

Olhando para a frente, Mauro Andrade projeta investir no e-commerce, treinar os colaboradores e voltar ao patamar de vendas antes da crise de 2015. “Nossa meta é implantar o B2B (comércio virtual entre empresas) e fazer o passo a passo com lojista no manuseio de produtos, desde análise do pH até a cloração da água, que são fundamentais para a saúde e bem-estar dos banhistas”, encerra Mauro Andrade. ■

MONT SERRAT

CENTRAIS DE COMANDO

DESENVOLVIDO COM O QUE EXISTE DE MAIS MODERNO EM SEMICONDUTORES, PROPORCIONANDO DURABILIDADE E SEGURANÇA.

CENTRAL RGB **CENTRAL MCR** **CENTRAL RGB PLUS**

PAINEL RGB **PAINEL MCR** **PAINEL RGB PLUS** **CONTROLE**

FAMÍLIA EMPREENDEDORA

Os Gomes começaram do zero a Amapá Piscinas, loja que tem hoje mais de 200 metros quadrados de vendas e portfólio com 2 mil itens por Rúbia Evangelinellis

A família Gomes é um modelo de gente empreendedora. De pessoas que começam o negócio do zero, desbravadores, que assumem o desafio de implantar uma loja num lugar distante do seu Estado de origem apostando na sorte e na capacidade de trabalho. Foi assim que eles começaram timidamente a Amapá Piscinas, inaugurada em 15 de novembro de 2004.

Atualmente, Maria Lígia Gomes toca a loja juntamente com o irmão José Ricardo. Ela recorda todo o esforço do início, quando decidiram fazer as malas, deixar Caruaru (PE) de mudança para uma região que não conheciam. Percorrem uma distância de cerca de 1.900 quilômetros.

O pai Raul foi quem optou pela região e até hoje mantém uma forte veia empreendedora. Tanto que antes da mudança da família, o patriarca foi na frente, para conhecer Macapá, sua potencialidade e encontrar um local para a instalação da loja.

Ela e a mãe Lucidalva Maria ficaram em Caruaru por um tempo, onde a família mantinha uma loja que vendia piscinas de fibra, produtos químicos e pedras decorativas.

Traçando uma linha do tempo para contar a história, Maria Lígia lembra que a decisão de buscar outro local ocorreu porque já existia bastante concorrência em Caruaru. Inclusive, um dos seus tios, tinha uma loja de produtos na mesma rua, que posteriormente comprou o estabelecimento do senhor Raul.



Fotos: Divulgação

Desbravador

“Meu pai era agricultor e nunca tinha saído de Pernambuco, quando decidi conhecer outras cidades. Passou por Maranhão, Tocantins, antes de decidir instalar o comércio em Macapá (AP). Inicialmente, ele veio com meu irmão. Alugaram um espaço pequeno na mesma rua onde tinha uma única loja de piscina da cidade”, lembra. Como tinham poucos recursos, os Gomes



O casal Raul Gomes e Lucidalva (no alto) saíram de Pernambuco para tentar a sorte no comércio de Macapá, que completa 16 anos

construíram no terreno um espaço coberto, de 4 metros x 6 metros quadrados, que cabia a pequena loja e o escritório.

“Não tínhamos revestimentos nem prateleiras e produtos. Conseguimos negociar o primeiro carregamento de tanques de fibra com um fabricante e meus tios emprestaram alguns produtos para iniciarmos. Chegamos a morar dentro da loja. No começo não tínhamos nada, apenas um talão de pedidos e a vontade de vender”, recorda.

Mas a partir do empurrão inicial e poupando recursos, os Gomes desenvolveram a empresa, sempre com o princípio de que o dinheiro da loja não pode ser misturado com o de casa.

Como resultado do esforço conjunto, compraram o terreno ao lado da loja, em 2010, e foram crescendo na medida do possível. “Até o final de 2013 continuamos com a loja pequena, original, e a partir de 2014 iniciamos a obra e compramos outro terreno, dos fundos da loja”.

A loja ampliada foi inaugurada em 2015 e tornou-se atraente para os clientes que passaram a gastar mais com a diversificação de produtos expostos. “O interessante é que o nosso boom de vendas aconteceu quando o Estado experimentava a crise econômica. Aqui as pessoas não costumam ter casa bonita, mas pagam caro para terem carro bom e piscina na residência”, lembra.

Atualmente, a Amapá Piscinas possui 12 funcionários, dois pavimentos, mais de 200 metros quadrados de área interna de vendas e um depósito de tanques de fibra. Tem ainda uma frota composta por caminhão, retroescavadeira, duas mini retroscavadeiras, moto e perua.

A empresa comercializa cerca de 2 mil itens. Tem revestimentos para piscinas de alvenaria, equipamentos hidráulicos, saunas, aquecedores, cascatas, móveis para área de lazer, spas, banheiras e diversos acessórios. Atende um público formado por consumidores, clubes, associações, academias, hospitais e clínicas, entre outros. Instala tanques de fibra (carro-chefe e responsável por cerca de 60% das vendas) e o sistema hidráulico em piscinas de alvenaria.

Enquanto Maria Lígia e o irmão tocam a loja, os pais administram a loja de Manaus (AM), que tem CNPJ diferente, mas segue com o mesmo modelo de negócios da Amapá. ■



DETERMINAÇÃO E CAPRICHOS

Com duas lojas, Água Bella Piscinas realiza o sonho dos clientes de ter piscina em casa e consolida marca no Piauí por Sergio Kapustan

De uma pequena porta em Parnaíba (litoral) à loja em plena Avenida João XXIII, em Teresina, ponto comercial onde estão as principais lojas de piscinas na capital do Piauí. Essa é a história da Água Bella Piscinas, fundada por Mário Pereira Souza, filho de um carroceiro e uma costureira, que completa, em julho, 20 anos no mercado.

Avaliando o desenvolvimento da empresa em duas décadas, Mário Pereira destaca a parceria com a Fibratec – representante exclusivo da indústria de piscinas no Estado – e a determinação dele e de seus colaboradores para realizar o sonho de famílias de ter piscina própria, cuidando da execução de projetos, dos equipamentos e oferecendo acessórios para o lazer.

A primeira loja foi aberta em Parnaíba em 2000. Em 2017, veio a decisão de conquistar o mercado na área que abrange a capital, a região metropolitana de Teresina e parte do Maranhão.

O proprietário orgulha-se de ter entregue mais de 600 piscinas. “Não sei fazer outra coisa. Meu negócio é vender piscinas, atender as exigências dos clientes, tirar suas dúvidas e orientá-los para



Tudo no mesmo lugar: Lojas vendem piscinas da Fibratec, produtos e acessórios

Mário Pereira e a esposa Priscila Patrícia de Souza são os responsáveis pelo comércio

que o seu lazer seja o mais prazeroso possível” ressalta.

Mário Pereira toca o empreendimento em parceria com a esposa Priscila Patrícia de Souza Barros. Ao comentar a sua trajetória, o empresário pede licença para voltar à juventude. Filho de família pobre, começou a trabalhar aos 14 anos em uma loja de piscinas – Cristalina – em Parnaíba como “operador de tudo” – balcão, compras e estoque.

Após 10 anos, pediu ao patrão aumento de salário. Não sendo atendido, decidiu procurar um pequeno ponto para, ali, iniciar seu próprio negócio. “Fui na coragem. Não tinha dinheiro, mas sempre contei com uma boa relação com os fornecedores, que acreditaram no meu trabalho, me deram crédito e, assim, fomos crescendo”.

Cliente em primeiro lugar

A loja de Parnaíba funciona em prédio próprio (126 metros quadrados) e a de Teresina ocupa uma área de 140 metros quadrados. Quem visita a unidade da capital, por exemplo, conhece o mini showroom com piscina, acessórios, produtos químicos, escadas, saunas e capas de proteção.

As vendas são realizadas no balcão e pela internet, no e-mail aguabellathepiscinas@hotmail.com. A loja também oferece mão de obra para instalação completa de piscinas, testes de produtos químicos e consultoria técnica.

No total, são 10 funcionários que trabalham no varejo e mais 10 terceirizados que cuidam da parte da instalação e serviços contratados pelos consumidores. “Nosso conceito é o bom atendimento ao cliente, da venda ao pós-venda, com orientações sobre o uso correto dos equipamentos e produtos, além de esclarecer dúvidas”, encerra o proprietário. ■



Jony Gevesie e Maria da Penha (à esquerda), donos da Azul, com os funcionários que atendem na loja e atuam em campo

FOCO NO CLIENTE

Instalada em Domingos Martins, região serrana capixaba, a Azul Saunas e Piscinas fatura no atendimento 360° para empresas e pessoas físicas por Rúbia Evangelinellis

Pode-se dizer que a loja Azul Saunas e Piscinas está em uma região privilegiada e potencial para quem comercializa sistemas de aquecimento, instala piscinas e vende equipamentos, acessórios e móveis para a área molhada de lazer. Desde 2007, quando abriu as portas, tem como endereço Domingos Martins, cidade verde da região serrana capixaba, de Mata Atlântica, clima ameno e arquitetura com forte influência da imigração alemã, italiana e pomerana.

Com esses atrativos tornou-se ponto turístico onde é possível encontrar hotéis, pousadas e propriedades com piscinas, principalmente

aquecidas. Jony Márcio Gevesie e a esposa Maria da Penha perceberam o potencial da cidade e ali instalaram a Azul há 13 anos. A loja tem uma carteira mista de clientes, sendo 40% de empresas e 60% de consumidores.

O casal divide as tarefas e o comando dos negócios. Ele cuida da área comercial e acompanha os projetos e trabalhos de campo, enquanto Maria da Penha responde pelos departamentos administrativo, financeiro e do atendimento na loja.

A empresa comercializa piscinas de fibra, vinil e de alvenaria, acessórios, sistemas de aquecimento e outros produtos específicos do setor. Tem cerca de 1.500 itens. Também oferece serviços de instalação, de manutenção de equipamentos e piscinas e de tratamento de água.

A loja tem como pilar dos negócios ir além da comercialização de produtos e, sobretudo, investir no atendimento pós-venda. A partir dessa premissa, mantém as atenções voltadas para a prestação de serviços aos clientes, sejam pequenos, médios ou grandes, e o desenvolvimento de projetos.

Entre as empresas que atende está um hotel de luxo na cidade, de uma rede hoteleira, para o qual desenvolveu e faz a manutenção do sistema de aquecimento central, das piscinas (fria e climatizada), saunas (seca e úmida).

O reflexo dessa estratégia, segundo Jony, está no fato de que a Azul é favorecida pela propaganda boca a boca e possui um público seletivo. “Hoje, atendemos mais por indicação. Tanto que não temos nem propaganda digital. A maior parte das vendas vem de sistemas de aquecimento central (pequeno e grande), de piscinas, desenvolvidos inclusive para rede hoteleira e motel, entre outros. Fazemos a revenda e assistência técnica de aquecedores. Em relação às piscinas, a maioria é aquecida”, explica.

Para o empresário, o segredo do sucesso do negócio está em perceber as oportunidades e adaptá-lo às necessidades das pessoas e empresas. “Entrego 100% da piscina funcionando, com aquecimento, iluminação e outros produtos solicitados. Como temos uma equipe enxuta, de 10 funcionários, não posso sair por aí vendendo, fazendo propaganda e colocar em risco o foco na qualidade de serviço”, diz.

Inovação e qualidade

Avaliando todo o período de existência da Azul, Jony entende que é fundamental, para crescer, investir em um portfólio inovador e de qualidade. “Eu já trabalhei de duas maneiras, antes vendia muito e barato, o que é a pior estratégia. Agora, oferecemos qualidade no produto e no serviço e cobramos por isso. Precisamos valorizar o nosso serviço. Temos praticamente zero de inadimplência.”

A Azul atende num raio de 200 quilômetros e chega até o estado de Minas Gerais. Questionando sobre o ritmo de negócios, Jony espera que 2020 supere 2019, ano de aperto, com aumento de custo, que mal deu para “pagar” as contas. “Quatro anos atrás, a economia e a lucratividade eram melhor. De lá para cá, tivemos aumento de combustível, do custo operacional, e não conseguimos repassar para os preços dos produtos”, ressalta acrescentando que a loja tem 120 metros quadrados de área de vendas e mais um depósito com a mesma metragem. ■



Loja vende desde sistemas de aquecimento até acessórios



Piscinas estão entre os 1.500 itens do portfólio

Azul ocupa terreno de 240 metros quadrados, sendo metade reservado para depósito



ACADEMIA DA FAMÍLIA



Especializada em natação, Raia 4 está há 40 anos no mercado sob o comando do engenheiro químico e escritor Nilson Maierá por Sergio Kapustan

Áreas verdes, cultura e lazer são alguns dos atrativos de um dos bairros mais tradicionais da capital paulista: a Vila Mariana. A Raia 4, academia especializada em natação, se estabeleceu lá há quatro décadas, na rua Gassipós, 310. Seu proprietário, Nilson Maierá, de 80 anos, contou um pouco dessa história à revista ANAPP.

Ao lado do filho Renato Maierá Neto, o empresário se divide entre a administração do negócio e a terceira edição do livro “Piscinas – Litro a Litro”. Destinada aos profissionais do setor, a publicação aborda temas diversos e traz até um glossá-

Fotos: Divulgação



Nilson Maierá está diariamente na academia analisando a qualidade da água

rio para esclarecer termos técnicos. “Dedico pelo menos quatro horas diárias ao tema piscinas”, afirma Nilson, que não tem o hábito de nadar.

Maierà volta no tempo para contextualizar sua trajetória no setor de piscinas, em que a atividade empresarial é compartilhada com consultorias e palestras no Brasil e Exterior até os dias atuais.

Ao apresentar o livro, ele mostra a preocupação em auxiliar as pessoas “no sentido de obter uma água límpida e brilhante”, e seguir os manuais de instalação, operação e manutenção dos equipamentos.

Engenheiro químico formado pela USP, ele fez estágio no Japão (Toshiba, Toyota, entre outras empresas) e pós-graduação em Administração de Empresas na Fundação Getúlio Vargas (FGV). Antes de se projetar no setor, teve passagens pela Coral (formulador de tintas da indústria) e Philips do Brasil.

A decisão de abrir a academia, e conhecer toda a cadeia do setor de piscinas ao longo dos anos, começa na família, com a esposa, Amelia Ohata, e o cunhado Norio Ohata. O empresário propôs aos dois abrir uma escola de natação em 1980.

Qual a razão? Amelia e Norio dominavam a técnica da natação e ele procurava dar um novo rumo à sua carreira profissional. A esposa e o cunhado foram nadadores e medalhistas de fama

nacional. Norio é campeão por seis vezes consecutivas (de 1961 a 1966) da “Travessia do Canal da Barra”, de Santos ao Guarujá.

Além da escola, Maierà abriu também, com outros empresários, uma importadora de equipamentos – bombas de calor, filtros e fibra ótica (vindas dos EUA e Canadá) – para atender clubes e academias. “A academia foi ocupando o meu tempo e as coisas foram acontecendo”, conta.

Crianças na piscina e água limpa

Hoje, a Raia 4 está focada na natação infantil e hidroginástica (para adultos), oferecendo serviços de aprendizado e treinamento em duas piscinas.

Ele ressalta o zelo e os cuidados com a qualidade da água. Íons de prata e de cobre, ultra violeta e cloro estão na ponta da língua do engenheiro quando o assunto é tratamento das piscinas.

São 550 crianças matriculadas, de zero a quatro anos, a maioria de convênios (25 escolas particulares). A academia é também responsável pelo transporte dos alunos. “Buscamos as crianças com acompanhantes e as devolvemos com banho tomado”.

Para atender os clientes, a Raia 4 dispõe de um corpo de 22 colaboradores: motoristas, monitores, coordenadores (técnico, administrativo e financeiro), operadores de piscina, professores, recepção e manutenção. ■



Academia está há 40 anos no mercado e hoje foca sua atuação na natação e hidroginástica (adultos)

SONHO *adiado*



Jogos Olímpicos Tóquio 2020 foram adiados para 2021 em razão da crise provocada pelo coronavírus e impacto da pressão internacional
por Sergio Kapustan

De 24 julho a 9 de agosto, o Japão sediaria pela segunda vez os Jogos Olímpicos, mas a crise gerada pela Covid-19 não deixou. Diante da luta dos países para combater a pandemia e a pressão de atletas e dirigentes de federações, o primeiro-ministro japonês, Abe Shinzo, pediu ao Comitê Olímpico

Internacional (COI) o adiamento do torneio, e foi atendido.

Agora, a competição será realizada até setembro de 2021 e com o mesmo nome: Jogos Olímpicos Tóquio 2020. A decisão de adiamento vale também para os Jogos Paraolímpicos, antes agendados de 25 de agosto a 6 de setembro.

O adiamento é inédito na história dos Jogos Olímpicos e foi noticiado em 24 de março. Em outros anos, a competição foi cancelada - Berlim (1916), Japão (1940) e Londres (1944) - em razão das duas guerras mundiais, que causaram milhões de mortes. Ou seja, pela segunda vez, os japoneses não vão realizar os jogos na data planejada, embora Tóquio tenha sido sede dos jogos de 1964.

Luana Lira
estava treinando
para tentar
uma medalha
inédita no salto
ornamental em
Tóquio

O fato é que as reações contrárias à realização dos Jogos Olímpicos Tóquio 2020 vieram de todas as partes do mundo. O Comitê Olímpico Brasileiro (COB), por exemplo, defendeu a realização da disputa entre 24 de julho e 9 de agosto de 2021. O Canadá foi mais radical e chegou a publicar uma carta informando que boicotaria os Jogos Olímpicos e Paraolímpicos. A Austrália seguiu quase na mesma linha: divulgou que não enviaria seus atletas.

O presidente do COB, Paulo Wanderley, considerou a decisão correta do ponto de vista esportivo. Entretanto, manifestou preocupação com o impacto financeiro causado pelo adiamento, pois implicará em novo ajuste de despesas do comitê.

Brasil sem competições

Natação, nado artístico, maratona aquática, polo aquático e saltos são as competições olímpicas na água. Antes mesmo da decisão de 24 de março, a Confederação Brasileira de Desportos Aquáticos (CBDA) já havia determinado a suspensão do calendário de competições nacionais e regionais por 21 dias para preservar a saúde dos atletas.

E já sabendo do adiamento oficial, a CBDA decidiu, no mesmo dia, cancelar a seletiva de natação, de 21 a 27 de junho, no Parque Aquático Maria Lenk, no Rio de Janeiro.

>>

Fotos: Divulgação

**NOVO CANHÃO
DE HIDROMASSAGEM BRUSTEC**

COM REGULAGEM DE ACORDO COM O
PROJETO DA SUA PISCINA

BRUSTEC
Lazer

☎ (47) 3350-3770 / (47) 3252-7477 🌐 WWW.BRUSTEC.COM.BR



Giovana Pedroso estava em ritmo de Jogos Olímpicos no Brasi

Já o salto ornamental estava com o calendário pronto até os Jogos de Tóquio. Em dezembro, foi realizada a Copa Brasil. Em fevereiro, o Campeonato Brasileiro Interclubes, seletiva para a Copa do Mundo e o Torneio Pré-Olímpico, que seriam em junho deste ano, no moderno Centro Aquático de Tóquio,

Cinco atletas atingiram o Índice A no Brasil e participariam da Copa do Mundo e do Pré-Olímpico para garantir uma vaga na disputa olímpica: Luana Lira, Tammy Galera, Giovana Pedroso, Ingrid de Oliveira e Kawan Pereira. Agora, o sonho deles ficou adiado para 2021. ■

Bronze no Pan de Lima 2019, Kawan Pereira é outro atleta do salto ornamental de destaque



BEL Piscinas

Produtos de alta performance
**para facilitar o dia a dia
do seu cliente!**

Você sabia que as soluções da Bel Piscinas
têm alta concentração de cloro ativo?
É isso mesmo! Olha só:



CLORO GRANULADO
Hipoclorito de Cálcio

65% de cloro ativo

**DICLORO ORGÂNICO
ESTABILIZADO**

60% de cloro ativo



**MULTIÇÃO CLORO
ORGÂNICO ESTABILIZADO**

40% de cloro ativo

Gostou? Leve esses produtos para a sua loja e facilite a vida do seu cliente! Afinal, assim ele conseguirá cumprir à risca o cronograma de manutenção, garantindo uma água de qualidade, cristalina, livre da proliferação de bactérias e do acúmulo de materiais indesejáveis, como poeira, folhas e insetos.

belpiscinas.com.br



0800 47 2770

vendas@belpiscinas.com.br



Buschle e Lepper

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



Especialistas afirmam que os acessórios têm função protetora, mas alertam que casos de infecção devem ser avaliados considerando o perfil de cada usuário

OLHOS E OUVIDOS *protegidos*

Tampões auriculares e óculos de natação permitem que a pessoa evite otites, conjuntivite e ainda auxilia no aprendizado e desenvolvimento do nado
por Rúbia Evangelinellis



Depositphotos

Sabe aquela sensação de olhos irritados, vermelhos ou de ouvidos tapados, doendo que pode acometer quem pratica atividades aquáticas, principalmente natação? São incômodos que podem ser evitados com o uso de tampões de ouvido e óculos indicados para esporte na água.

Especialistas entrevistados pela Revista ANAPP apontam em que circunstâncias podem ocorrer os problemas e afirmam que as vantagens da atividade se sobrepõem aos casos, que devem ser vistos de forma particular, considerando se a pessoa tem pré-disposição para desenvolver otite, conjuntivite e outros males e como está o seu sistema imunológico.

Segundo Jomar Brito Souza, doutor especializado em medicina do esporte e ex-presidente da Sociedade Brasileira de Medicina do Exercício e do Esporte (SBMEE), a otite (infecção do ouvido) não é doença grave, desde que diagnosticada no início e bem tratada pelo otorrinolaringologista.

Ele ressalta ainda que não deve ser vista como fator impeditivo para a natação: “Raríssimas vezes quem tem otite de repetição vai receber orientação médica para não fazer a atividade aquática. O benefício dessa atividade física regular é muito maior do que o risco de as pessoas desenvolverem o problema e ter algum tipo de complicação”.

>>



EXCELÊNCIA EM PRODUTOS



Aquecedor de Piscinas



Sauna à Vapor



Sauna à Seca



Ionizador para Piscinas

Outros Produtos:

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

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

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

IMPERCAP
Saunas



Dr. Jomar Souza alerta contra uso de cotonetes nos ouvidos

Fotos: Divulgação

Em linhas gerais, o médico avalia que os protetores de olhos e ouvidos são importantes para algumas atividades aquáticas, mas podem gerar problemas em outras. Por exemplo, o tampão auricular é contraindicado no mergulho em apnéia (quando o atleta permanece o maior tempo submerso ou percorre a maior distância ou profundidade sob a água, contando somente com a reserva de ar dos pulmões), na caça submarina ou no mergulho autônomo (com cilindros de ar). “Ele pode causar lesão séria nos ouvidos. Isso acontece porque, na medida em que a pessoa se aproxima da profundidade, a pressão da água vai empurrando o protetor auricular para dentro do canal.”

Os óculos de natação também não servem para a prática do mergulho. O indicado é a máscara, que além de proteger os olhos, tampa o nariz, para que quando o mergulhador se aprofunde na água, possa soltar um pouco de ar (dentro dela) e evita que a parte da máscara que cobre os olhos faça uma sucção no globo ocular. “Os óculos não tampam o nariz e podem gerar lesão no globo ocular”, observa.

No caso da hidroginástica, o médico considera dispensável o uso dos óculos protetores e tampões para ouvidos já que as pessoas não ficam com a cabeça submersa na água e, conseqüentemente, essas regiões do corpo não têm contato com, agentes contaminantes nem com a água. “Na hidro, o importante é usar a

touca para proteger o cabelo e evitar a contaminação da água”.

Cuidados

Mas quando o assunto é natação, é importante usar os equipamentos de proteção para ouvidos, olhos, além da touca. “O cloro, se em excesso na água, poderá irritar a conjuntiva, que é uma membrana transparente que cobre os olhos, principalmente se a pessoa é susceptível a ter conjuntivite alérgica. É quando o olho fica vermelho, lacrimejando. Durante a aula, independentemente do estilo de nado, haverá momentos em que os olhos e ouvidos estarão na água.”

Segundo informou, na natação, os óculos devem sempre ser usados, enquanto os tampões de ouvidos são indicados de acordo com a quantidade de horas que a pessoa passa na piscina por semana. Isso significa que se a prática do esporte ocorrer de 40 a 50 minutos, de três a cinco vezes por semana, e o indivíduo não tem problema prévio no ouvido (como otite), ferimento ou está em tratamento no otorrino, não precisa usar o tampão.

Diferentemente ocorre com o atleta de natação, que treina praticamente todos os dias e passa várias horas dentro da piscina. Por ter o contato constante com a água, o ouvido fica úmido por muito tempo e pode ocorrer a remoção da cera que protege a região. “Aliás, a cera nunca deve ser removida em casa, menos ainda com cotonetes. Ela tem propriedade fungicida e evita infecção no ouvido”.



**PISCINA
& WELLNESS
MÉXICO**

Global Aquatic Exhibition



**Fira Barcelona
México**

○ seu ingresso no
mercado de México,
Caribe e América Latina

Mergulhe na inovação e nas tendências do mercado de piscinas e bem-estar

Piscinas Ar condicionado Mobiliário para área externa Tratamentos químicos Equipamentos de ginástica Equipamento de controle

Saunas Banheiras de hidromassagem Iluminação Decks Acessórios para piscina Limpeza

10, 11 e 12
JUNHO 2020

Cidade do México
Centro Citibanamex

Contate-nos

info@piscinawellnessmexico.com



www.piscinawellnessmexico.com

Ainda em relação ao cerume (ou cera), quando existe a produção excedente, pode acontecer de a água empurrá-lo para o fundo do conduto auditivo, próximo ao tímpano, o que provoca a sensação de ouvido entupido e gera processo infeccioso. Neste caso, a remoção deve ser feita pelo médico, caso necessário. “Não é algo comum de acontecer. Eu tenho quase 50 anos. Mergulho e fiz natação durante muitos anos. E precisei apenas uma vez ir ao otorrinolaringologista para remover o excedente de cera”.

Questionado sobre o tipo de providência que a pessoa deve tomar para evitar ou se recuperar da água no ouvido, o médico recomenda, como medida de profilaxia, ao nadador de competição, o uso de protetor e formulações à base de ácido acético, ministradas em gotas no ouvido, a partir de recomendação médica.

O produto deve ser aplicado após a aula e com a orelha enxuta – sem usar lenço de papel, cotonete ou outro elemento no conduto auditivo. O remédio mantém o canal auditivo com alta acidez, prevenindo infecções e ainda combate o excesso de umidade no local. “Não vale receita caseira para usar ácido acético. Não é para ninguém

sair por aí pingando vinagre nas orelhas”, alerta.

O médico destaca que quando o quadro de otite já está instalado, com o ouvido doendo, coçando, avermelhado, o ácido acético já não funciona mais. Aí é preciso obter a avaliação do otorrinolaringologista, para saber o tipo de otite, se é provocada por bactéria ou fungo, e qual é o melhor tratamento.

O especialista recomenda ainda que a pessoa procure orientação médica para saber que dose deve usar da solução preventiva, ministrada a partir do perfil de cada um.

Treino do nado

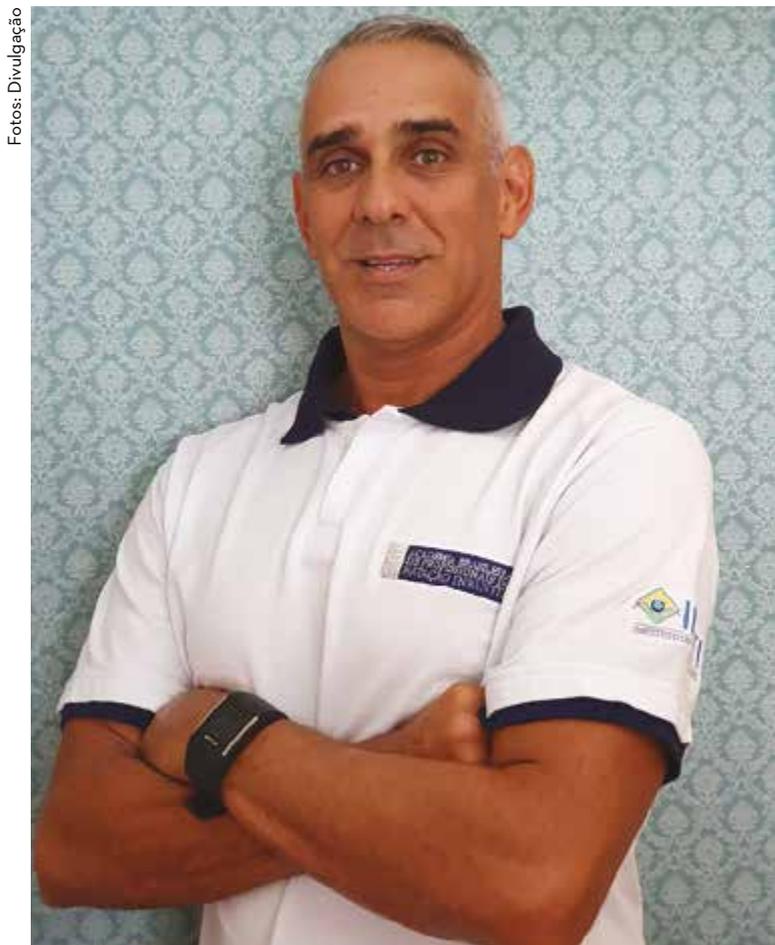
Em relação à utilização de fones de ouvido, inicialmente foram inseridos na natação para treinamento, explica Fabrício Madureira, formado em educação física e especialista em fisiologia do exercício e treinamento, mestre e doutor em controle e aprendizagem motora. “Hoje existem fones de ouvidos utilizados para treinamento, mas no início surgiram como instrumento para melhorar técnicas de nado. Temos evidências na literatura de que a correção feita no momento em que o erro é cometido é mais eficiente do que quando a pessoa chega à borda da piscina”, assegura.

No caso dos protetores de ouvidos e óculos, segundo Madureira, são importantes principalmente para auxiliar no aprendizado de bebês e crianças. “Eles não conseguem controlar a intensidade de abrir os olhos na água. Na aprendizagem motora percebemos que a facilitação no início é imperiosa para que exista prazer. Se eu quero ensinar a criança a nadar, tenho de facilitar a vida dela. E os óculos permitem a retroalimentação visual”.

Segundo informou, entre as cinco maiores fobias no universo infantil está a incapacidade de enxergar. “Quando a criança coloca o rosto na água, ela vê tudo turvo, o que gera insegurança. E para o adulto, a visão mais clara, com óculos, também o deixa mais tranquilo para receber informações relevantes no aprendizado e treinamento.”

No caso dos protetores auriculares, também possibilitam que a pessoa sinta-se mais tranquila e aberta para aprender, assegura. ■

Madureira: protetores auxiliam no aprendizado do nado



Fotos: Divulgação

Mergulhe de cabeça
nesta novidade

A EXPOLAZER & OUTDOOR LIVING CHEGA A
BRASÍLIA EM 2020!

A nova data no calendário é a oportunidade
para as indústrias de piscinas, spas, decoração
e bem-estar apresentarem as novidades.

18 a 20
Agosto
2020
13h às 20h

Pavilhão Ulisses Guimarães



expolazer
& outdoor living
BRASÍLIA

www.expolazer.com.br

#ExpolazerBrasília

11 2226-3100



Feira Expolazer

realização / organização

Francal Feiras

colaboração



Controle da água e da cloração deve ser rigoroso e seguir o protocolo estabelecido pela legislação e orientação técnica das empresas do ramo



MANTENHA A PISCINA LIMPA E TRATADA

Infectologista orienta para atenção redobrada com higiene na área de lazer e garante que vírus não resiste ao desinfetante clorado

A ANAPP reforça o alerta para que a população adote cuidados preventivos contra a doença respiratória Covid 19 – provocada pelo novo coronavírus. A Associação entende a importância de, no atual momento, levar às empresas e aos profissionais do setor, que atuam como agentes multiplicadores de conhecimento para o consumidor, informações técnicas.

A entidade destaca as orientações dos agentes públicos e médicos especialistas, como evitar aglomerações, sem contato físico com outras pessoas – apertos de mão, abraços e beijos – e mãos sempre limpas e etiqueta social ao tossir ou es-

pirrar. Outro aspecto é manter a água da piscina limpa e tratada para evitar o mosquito da Dengue.

Em entrevista à Revista ANAPP, o médico infectologista Marcos Antonio Cyrillo e diretor da Sociedade Brasileira de Infectologia e do hospital IGESP (Instituto de Gastroenterologia de São Paulo) observa a importância de concentrar a atenção aos cuidados sanitários na área de piscinas e também pessoais.

Vale lembrar, ainda, que a recomendação vale para o entorno e outras áreas de convivências e condomínios, clubes e etc.

ANAPP – Neste momento de propagação do coronavírus, frequentar as piscinas aumenta o risco de contaminação ou apenas devem ser intensificados os cuidados sanitários praticados pelos parques aquáticos, academias de natação, clubes, hotéis e condomínios com piscina?

Marcos Cyrillo – Considero que os cuidados

praticados atualmente são adequados à prevenção do coronavírus. E sabemos da possibilidade da transmissão por fezes (o que serve de alerta).

ANAPP – Quais as recomendações para as pessoas que frequentam piscinas?

MC – Elas devem avaliar prioritariamente as condições de higiene dos locais e adotar medidas de proteção. Por exemplo, caso apresentem doenças respiratórias, gastrointestinais ou de pele não devem frequentar as piscinas. Outro cuidado essencial é adotar bons hábitos de higiene, utilizar a etiqueta da tosse (cobrir a boca e o nariz com a parte interna do braço), levar uma vida saudável para manter a imunidade (alimentação adequada, não fumar, dormir adequadamente, beber água regularmente e não ingerir álcool em excesso).

ANAPP – Quais as recomendações para clubes, parques aquáticos, academias de natação, clubes, hotéis e condomínios com piscina?

MC – Os clubes devem realizar exames médicos periódicos. As pessoas com sintomas respiratórios ou lesões de pele devem ser orientadas a procurar atendimento médico antes de frequentar as piscinas. É importante ainda que o controle da água e da cloração seja realizado com base na legislação e seguindo orientação dos textos técnicos das empresas do ramo. Essas regras de-



Divulgação
Marcos Cyrillo, infectologista: exames periódicos são essenciais

vem ser aplicadas em todos os locais com piscina, independente da sua característica.

ANAPP – Uma piscina com água tratada adequadamente, com concentração de residual de cloro entre 1 e 3 ppm, pode ser considerada imune ao coronavírus?

MC – Sim, pois o coronavírus é um vírus envelopado. Não é resistente aos desinfetantes clorados. Dessa forma, a utilização correta destes compostos tem a capacidade de eliminá-lo do meio ambiente. ■

AUMENTE SEU LUCRO VENDENDO SAUNAS SOCALOR



LANÇAMENTO

SAUNA ELETRICA
À ÚNICA NO MERCADO
C/ SISTEMA AUTO LIMPANTE

* IDEAL PARA INSTALAÇÃO EMBAIXO DO BANCO.

PLUS MAR INOX
ATENDE ATÉ 40M³

POTÊNCIA: 6,9,12,15,18 E 24 KW
(USO RESIDENCIAL OU COMERCIAL)

SAUNA À GÁS
LINHA POP E BTG
ATENDE ATÉ 80M³
(USO RESIDENCIAL OU COMERCIAL)

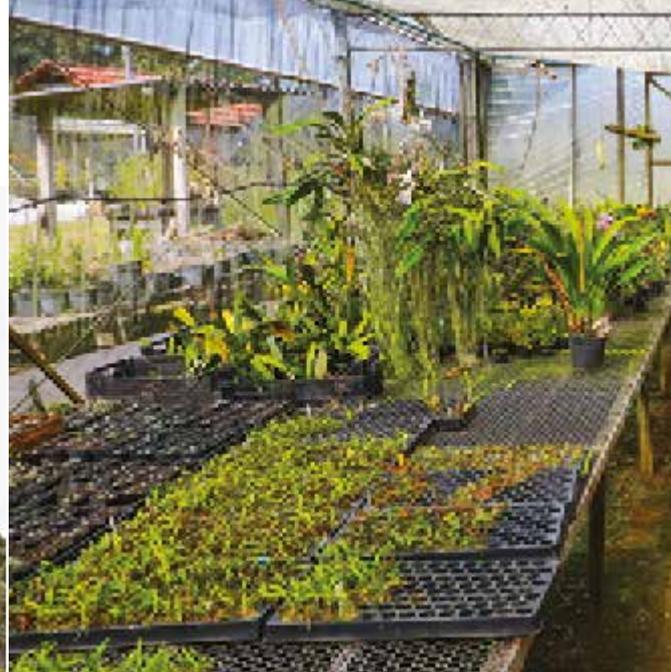


11 98781-1093

www.socalor.com.br



Projeto oferece aos municípios da Serra da Mantiqueira planejamento territorial, respeito à biodiversidade e à sustentabilidade



O PLANETA PEDE

água

Entre as ações para conscientizar a população para o uso racional do recurso natural e da preservação do ecossistema está o projeto Águas da Mantiqueira



Fotos: Divulgação

No calendário internacional, 22 de março é Dia Mundial da Água. Instituída pela Organização das Nações Unidas (ONU), por meio da resolução A/RES/47/193 de 21 de fevereiro de 1992, a data está longe de ser festejada. Serve, na verdade, para ressaltar a necessidade de conscientizar a população e governantes do uso racional desse recurso natural, diante do alerta de escassez projetada.

Segundo a ANA (Agência Nacional de Águas), estima-se que 97,5% da água existente no mundo é salgada e, portanto, não é adequada ao consumo direto nem à irrigação da plantação. Dos 2,5% de água doce, a maioria encontra-se em locais de difícil acesso, concentrada nas geleiras, 30% são águas

subterrâneas (armazenadas em aquíferos) e 1% encontra-se nos rios. Logo, o uso desse bem precisa ser pensado para que não prejudique nenhum dos diferentes usos que ela tem para a vida humana.

O Brasil, avalia a ANA, compartilha cerca de 82 rios com os países vizinhos, incluindo bacias como a do Amazonas e a do Prata, além dos sistemas de aquíferos Guarani e Amazonas.

A estimativa é de que o País concentre cerca de 12% da disponibilidade de água doce do planeta, mas com a distribuição desigual no mapa geográfico. A região Norte, por exemplo, possui aproximadamente 80% da quantidade de água disponível, mas representa apenas 5% da população brasileira.

Diante da importância de estampar a bandeira para o uso racional, que implica em adotar medidas de preservação do ecossistema, ações sociais como o projeto Águas da Mantiqueira são bem-vindas. A Fundação Toyota do Brasil criou o programa em parceria com a Fundação de Desenvolvimento da Pesquisa do Agronegócio.

Em entrevista exclusiva à Revista ANAPP, Viviane Mansi, presidente da Fundação Toyota, explica que a proposta é oferecer apoio para o planejamento territorial, para a conservação da biodiversidade e o desenvolvimento socioeconômico e sustentável dos municípios da Serra da Mantiqueira. A região abriga uma das maiores províncias de água mineral do mundo.

>>

ViniPlas
PISCINAS EM VINIL

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

Coleção de estampas Viniplas, uma delas vai vestir sua piscina.



Indonésia Verde



Indonésia Azul

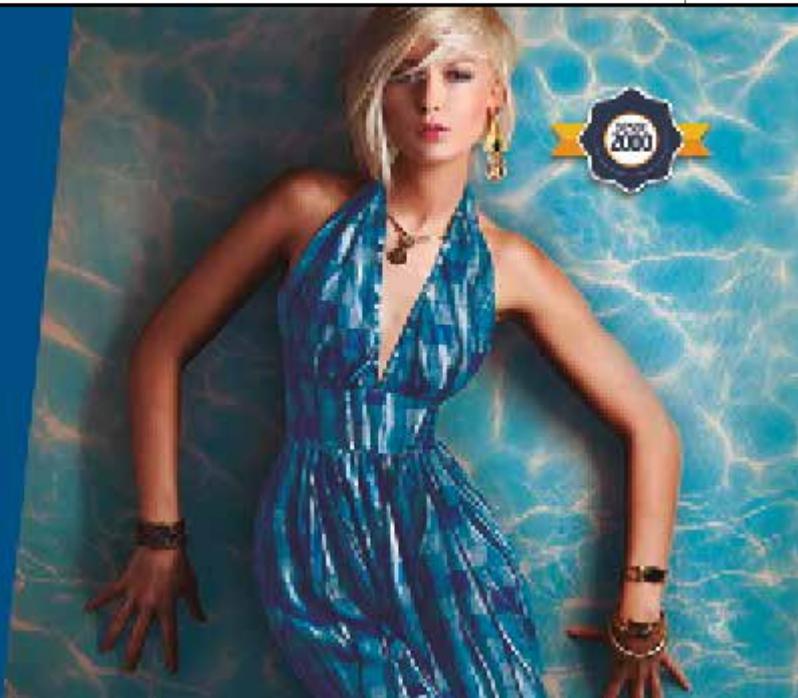


Pastyl Girafite



Pastyl Caramelo

www.viniplas.com.br
Informações e vendas: 11.4411-9662



ANAPP – Em 22 de março foi comemorado o Dia Mundial da Água. Temos no Brasil o 8º ecossistema do mundo que atende a 5 milhões de pessoas na Grande SP. O que é o projeto Águas da Mantiqueira, seus motivadores e objetivos?

Viviane Mansi – O Projeto Águas da Mantiqueira foi criado em 2017, em parceria com a Fundepag (Fundação de Desenvolvimento da Pesquisa do Agronegócio). Visa o planejamento territorial, a conservação da biodiversidade e o desenvolvimento socioeconômico de forma sustentável de municípios da Serra da Mantiqueira, onde está localizada uma das maiores províncias de água mineral do mundo, nos estados de São Paulo, Minas Gerais e Rio de Janeiro. Essas características conferem à região uma função essencial para o Sistema Cantareira, em São Paulo, que abastece diariamente mais de 5 milhões de pessoas.

ANAPP – Em que etapa se encontra?

VM – Iniciamos o projeto em Santo Antônio do Pinhal, em São Paulo, com a realização de um levantamento de dados sobre a biodiversidade local para orientar a sociedade civil e dar apoio ao poder público no uso consciente da água. Em 2019, o projeto foi estendido para o município

Viviane Mansi,
da Fundação
Toyota: "A
floresta nativa
é a melhor
embalagem
para a água



de Sapucaia-Mirim (MG) e, em breve, chegará em Gonçalves (MG).

ANAPP – Na visão do projeto, ocorrem avanços significativos na conscientização da sociedade sobre a importância da água e preservação do meio ambiente?

VM – Para nós, os resultados são muito positivos e melhoram a cada ano. É um excelente sinal, pois demonstra que a conscientização está aumentando. Como exemplo, cito a entrega da pesquisa sobre direcionamentos para o planejamento territorial (uso sustentável do solo e dos recursos naturais) para a prefeitura de Santo Antônio do Pinhal. E a vontade de fazer acontecer já começou a aparecer. A Cetesb, por exemplo, assinou recentemente um termo de compromisso de recuperação ambiental para conservação da biodiversidade no município, seguindo os direcionamentos do Projeto Águas da Mantiqueira.

ANAPP – Poderia dar detalhes?

VM – No total, estão sendo restaurados 14 hectares no entorno de áreas de preservação permanente no município. Isso é um reconhecimento da aplicabilidade do Projeto na recuperação de áreas degradadas por parte da Cetesb, que reforça a importância da metodologia da restauração ecológica essencial para a manutenção dos recursos hídricos na região, já que a floresta nativa é a melhor embalagem para a água. Informar a população também é uma parte importante do projeto.

ANAPP – E como a população é informada?

VM – Por meio de um Almanaque (pode ser acessado no <http://www.fundacaotoyotadobrasil.org.br/projetos/aguas-da-mantiqueira>), os cidadãos de Santo Antônio do Pinhal conhecem mais sobre a história da cidade e dos seus antepassados, além da riqueza local, por meio de seus rios, relevo, plantas, animais e economia.

ANAPP – Dados estatísticos indicam que em 2025 o mundo terá mais de 8 bilhões de pessoas. Quais as ações necessárias para se lidar com a escassez da água no Brasil, principalmente em regiões que já sofrem com a seca?

VM – Quanto mais as pessoas conhecem o tema, mais se envolvem e mudam comportamentos. Nestes primeiros 10 anos de Fundação Toyota, nós aprendemos muito sobre sustentabilidade no nosso país. A fartura aparente pode levar a uma percepção equivocada de disponibilidade de recursos que precisa ser revisitada. No caso do Projeto Águas da Mantiqueira, nós temos auxiliado a implementação das diretrizes do projeto junto às Secretarias Municipais em Santo Antônio do Pinhal e também agora em Sapucaí-Mirim (MG). Também esperamos atuar em parceria com a Secretaria da Educação e auxiliar no desenvolvimento de um currículo escolar com conteúdo baseado nos dados da pesquisa. Dessa forma, por meio da educação, conseguiremos alcançar o desenvolvimento sustentável da região, mitigando os riscos trazidos pela escassez de água. ■



BOMBA DE CALOR

com Condensador de Titânio

SUPER SILENCIOSA e NOVO DESIGN



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



@lighttechbrasil



@light_techbrasil



@lighttechbrasil



DIMENSIONAMENTO DO SISTEMA DE FILTRAÇÃO

Conhecimentos de cálculos, de hidráulica e das normas técnicas são essenciais para desenvolver um projeto sem falhas. Saiba o passo a passo para a implantação e escolha de equipamentos

O dimensionamento do sistema de filtração de uma piscina depende de uma série de cálculos matemáticos além de conhecimentos de hidráulica e das normas técnicas vigentes.

A sequência lógica do dimensionamento do sistema de filtração é a seguinte:

1. Calcular a área da superfície e o volume da piscina;
2. Avaliar o tipo de piscina segundo sua utilização para definir o tempo de filtração de acordo com a tabela 4 da norma ABNT NBR 10.339;
3. Calcular a vazão de filtração a partir do volume e do tempo de filtração definido na tabela 4;
4. Escolher o filtro a partir da vazão de filtração e verificar se a taxa de filtração atende à citada norma;
5. Escolher a bomba adequada ao filtro em função da capacidade e posição de instalação.

1. CÁLCULO DO VOLUME

Para determinar a quantidade de água que deve ser filtrada existem aplicativos para smartphones que realizam esses cálculos, mas isso é possível através das fórmulas e dicas abaixo que ajudam a calcular o volume de uma piscina:

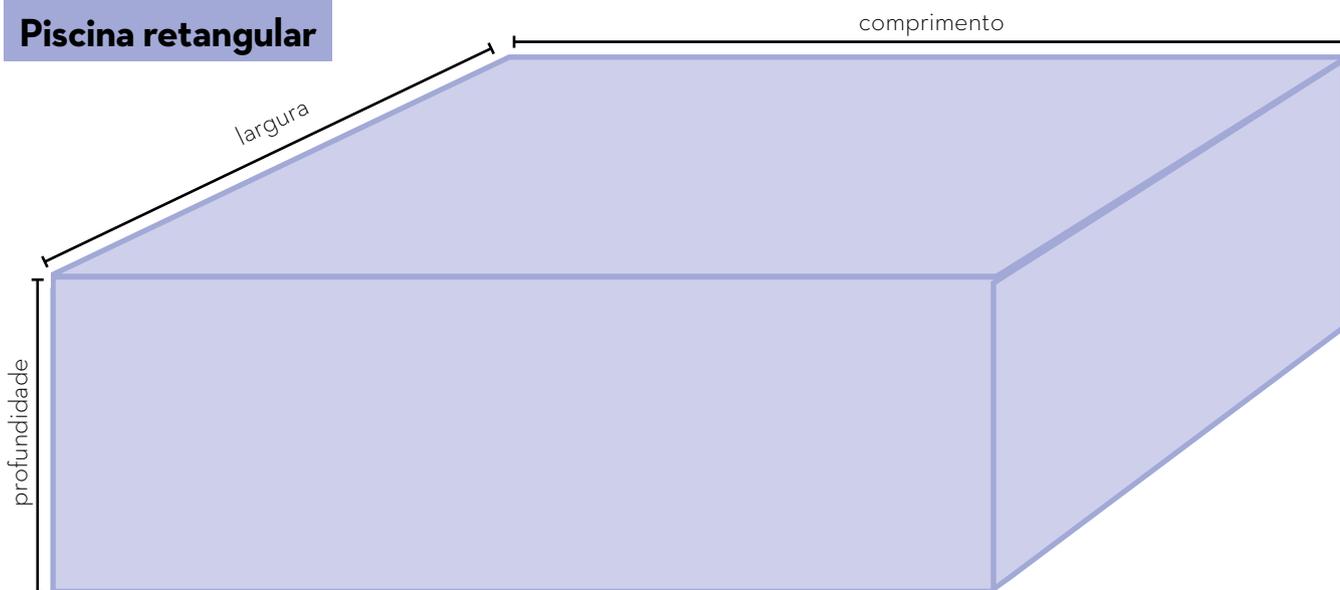
- **Piscina retangular:** comprimento x largura x profundidade média
- **Piscina circular:** raio x raio x 3,14 (pi) x profundidade média
- **Piscina oval:** $\frac{1}{2}$ comprimento x $\frac{1}{2}$ largura x 3,14 (pi) x profundidade média
- **Piscinas com formas irregulares:** para piscinas que não são verdadeiramente retangulares,

circulares ou ovais, o volume poderá ser calculado usando o seguinte método:

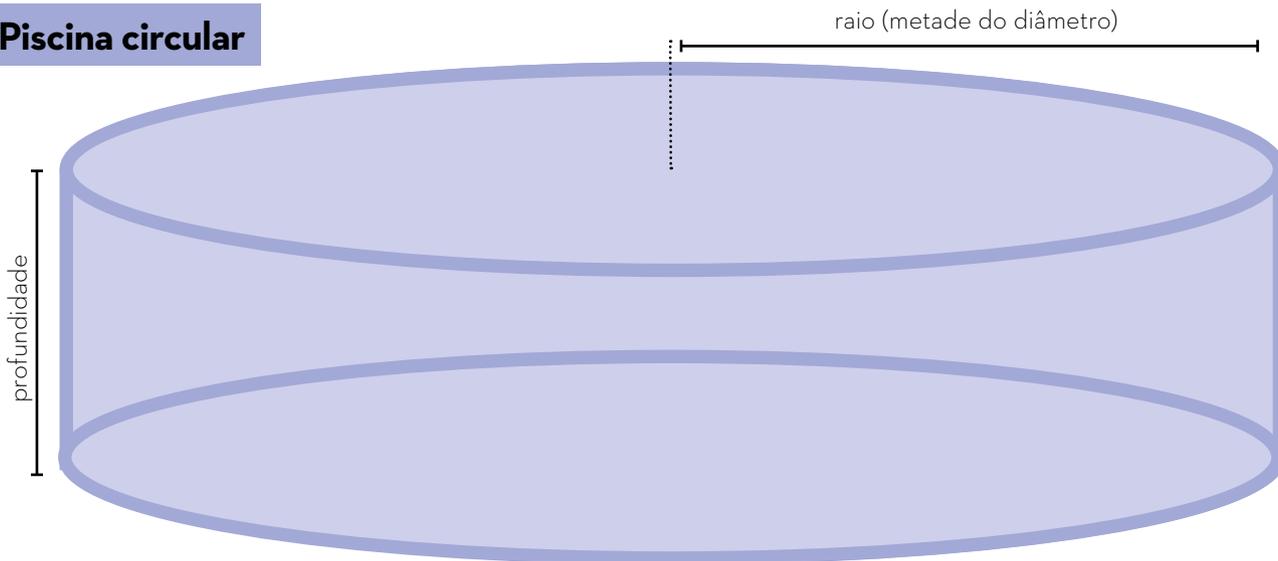
Faça um desenho em escala da piscina em um pedaço de papel quadriculado, com cada quadrado representando um metro quadrado. (Observação: o desenho pode ser feito em qualquer escala desejada, desde que você o mantenha uniforme).

Conte o número de quadrados completos e junte e estime as partes de quadrados não completos para uma quantidade equivalente de quadrados, pois fornecem um valor aproximado da área da piscina. Multiplique a área pela profundidade média aproximada da piscina, tendo como resultado o volume em m³ (metros cúbicos).
>>

Piscina retangular



Piscina circular



2. TIPO DE PISCINA

Existem necessidades de filtração diferentes em função da profundidade e do tipo de utilização da piscina. Piscinas residenciais são menos sobrecarregadas do que as piscinas coletivas. Já as piscinas fundas recebem menor quantidade de contaminantes por área do que piscinas pequenas e rasas. Por essa razão a norma ABNT NBR 10.339, em sua Tabela 4 do item 5.4.4.14 Sistemas de Recirculação e Tratamento, define diferentes tempos máximos de filtração em função dessas variáveis, conforme demonstrado a seguir:

Tempo máximo de filtração (horas)		
Profundidade de água média (m)	Tipologia	
	Residencial privada (h)	Pública, Coletiva, Hospedaria e Residencial coletiva (h)
Até 0,60	4	2
0,60 a 1,50	8	6
> 1,50	8	8

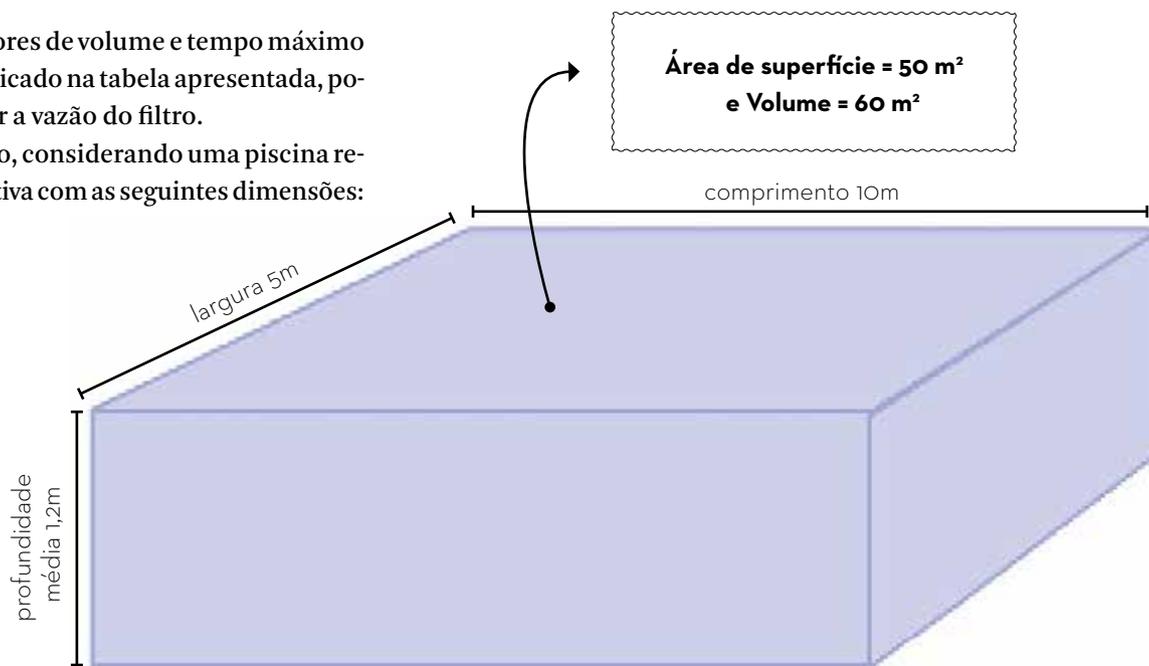
Obs.: Neste exemplo é considerada a Taxa de Ocupação menor que 1 (<1).

A Taxa de Ocupação é a proporção entre a área pavimentada circundante ao tanque da piscina e a área da superfície de água. Para mais informações, consulte a Tabela 2 da Norma ABNT NBR 10.339.

3. CÁLCULO DA VAZÃO E TEMPO DE FILTRAÇÃO

Com os valores de volume e tempo máximo de filtração indicado na tabela apresentada, podemos calcular a vazão do filtro.

Por exemplo, considerando uma piscina residencial privativa com as seguintes dimensões:

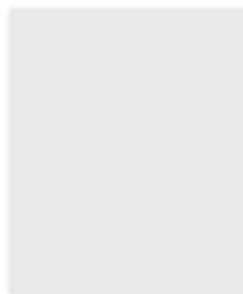
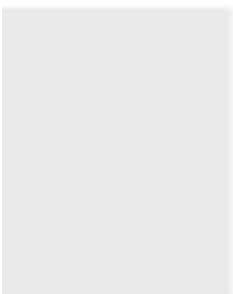


Tempo de filtração encontrado na tabela da norma ABNT NBR 10.339, em função do tipo de piscina (residencial privativa) e de sua profundidade média (1,2 m), é de 8 horas.

A vazão de filtração será o volume dividido pelo tempo máximo de filtração, ou seja, $60 / 8 = 7,5 \text{ m}^3/\text{h}$

>>

TODA PEDRA TEM SUA BELEZA.



A Linha Serena
tem todas.
E você pode
tê-las em casa.

Invista na elegância irresistível de
Serena, o porcelanato para área
de lazer.

O novo lançamento da SIBRAPE
é importado e leva, através de
três desenhos diferentes, todo o
requisito europeu para dentro da
sua casa. A Linha Serena pode
ser usada dentro e fora da
piscina. Este porcelanato é mais
áspero para evitar deslizos e
quedas em volta da piscina, mas
não para evitar a elegância do
melhor lugar da sua casa.

Conheça mais em
www.sibrape.com.br

 SIBRAPE

4. DIMENSIONAMENTO DO FILTRO E TAXA DE FILTRAÇÃO

Taxa de filtração é a relação entre a vazão de escoamento da água de filtração e a área do meio filtrante.

A partir do valor da vazão de filtração necessária podemos dimensionar o filtro, levando em conta a taxa de filtração de 25 a 50 m³/h/m² para os filtros de areia, conforme definido no item 5.4.4.4.1 Requisitos Gerais, da norma ABNT NBR 10.339. Os filtros de areia estão presentes na grande maioria das piscinas do mercado nacional.

Assim, dividindo-se a vazão de filtração 7,5 m³/h pela taxa de filtração máxima de 50 m³/h/m², obtemos a área do meio filtrante mínima de 0,15 m².

Essa é a área mínima que o meio filtrante do filtro de areia deve ter para atender à necessidade de filtração da piscina do exemplo (residencial privativa 50 m² e 60 m³). Esse valor de área

filtrante é geralmente fornecida pelo fabricante do filtro, e pode também ser facilmente confirmada da seguinte forma:

Filtro com diâmetro de 50 cm (0,5m) tem área de filtração calculada pela fórmula (Pi x Raio²)= 3,1416 * 0,25² = 0,196 m².

Portanto, em nosso exemplo, piscina residencial de 50 m² e 60 m³, com tempo máximo de filtração de 8 horas e vazão de 7,5 m³/h, poderá ser utilizado um filtro com 50 cm de diâmetro.

É sempre recomendável superdimensionar o filtro para que se tenham melhores resultados no tratamento e manutenção da piscina, salientando-se que nos exemplos apresentados foram calculados os ciclos máximos de filtração e áreas mínimas de filtração.

Assim, pode-se tranquilamente escolher um filtro com área de 0,20 ou 0,25 m² e filtração em 6 horas que os resultados serão certamente satisfatórios.

Conheça nossa linha completa de produtos



O melhor do verão
o ano inteiro

(12) 98241-3231/ (12)3141-3009
vendas.piscinas@suall.com.br
www.suallpiscinas.com.br



5. DIMENSIONAMENTO DA MOTOBOMBA PARA O FILTRO

Finalmente com o filtro definido temos a vazão necessária (no exemplo 7,5 m³/h) e precisamos definir a pressão. Normalmente os fabricantes de equipamentos recomendam os “conjuntos” de filtro e motobomba considerando as instalações padrão, casa de bombas ao lado da piscina, com pouca distância e desnível praticamente nenhum.

Entretanto, se não for este o caso, deve ser considerado que a motobomba necessita de um valor de pelo menos 5 mca superior ao valor das perdas para vencer o meio filtrante e as instalações hidráulicas com suas curvas, joelhos, válvulas, registros. Enfim, mesmo em situações aparentemente fáceis, é recomendável dimensionar a motobomba com alguma folga, pelo menos de 8 a 10 mca no ponto onde atende à vazão do filtro.

Bom dimensionamento e boas braçadas. ■



Adaptação da matéria da Pool Spa News “Filter Sizing”, com a colaboração do Eng. Luiz Henrique Marques da empresa Comarx, para o contexto e realidade normativa do setor de piscinas do Brasil.

Bombas e placas solares Nautilus

Piscina aquecida com eficiência e economia

Coloque os itens de aquecimento Nautilus nos seus projetos e sinta de perto a satisfação do seu cliente.

Discretas, práticas e muito mais eficientes, as bombas de calor AquaHot Black Edition e as placas de calor TermaSol darão um toque fantástico ao resultado final do seu trabalho.



**Piscina
Perfeita** =



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

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

www.nautilus.ind.br


nautilus
Soluções para uma Piscina Pe



**Nova
Denominação
+ inclusiva e maior
Abrangência**

Associação Nacional das Empresas e Profissionais de Piscinas

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

**Parcerias
internacionais para
feiras e
convenções;**

**MAIS ANAPP
PRA VOCÊ**

**Ampliação das
atividades
dos grupos
setoriais;**

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

**Novas
Oportunidades
– Feiras setoriais
e regionais;**

**Orientação
jurídica gratuita
ao associado;**

**Representante
Regional Anapp;**

E muito mais...

[www](http://www.anapp.org.br)



www.anapp.org.br

tel: 11 5687.7887

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

CTP ANAPP

CURSO DE TRATAMENTO DE PISCINAS

FAÇA SUA INSCRIÇÃO

NÃO PERCA
ESSA

Oportunidade

O curso será dividido em
10 Capítulos
com conteúdo técnico
em linguagem simples,
conceitos teóricos
e exercícios.

Capítulo especial
ABNT NBR 10339:2018

Certificado
ANAPP
Válido em todo o
País

100%
online



Associação Nacional das
Empresas e Profissionais de Piscinas

mais informações 

www.cursoanapp.org.br

www



Campeã de vendas e credibilidade nacional. Torne-se um Revendedor Estrela Sodramar.

VOCÊ FAZ
PARTE DESTA
HISTÓRIA.

Ofereça os produtos mais tecnológicos do mercado.



Robô 2x2

- Para Piscinas Comerciais
- Até 50 metros
- Carrinho
- Controle Remoto



Robô wave 100

- Para Piscinas Comerciais
- Até 25 metros
- Carrinho
- Controle Remoto



Robô RB4i

- Para Piscinas Residenciais
- Até 15 metros
- Bluetooth



Robô RB6

- Para Piscinas Residenciais
- Até 12 metros



Robô RB2

- Para Piscinas Residenciais
- Até 12 metros



Robô 55i

- Para Piscinas Residenciais
- Até 10 metros



Disponibilize para seus clientes uma **linha completa** de robôs para limpeza de piscinas. São seis modelos que atendem todo o mercado, desde piscinas residenciais até piscinas comerciais. A Sodramar oferece os produtos mais robustos e tecnológicos, garantindo qualidade e confiabilidade. Conte com as soluções Sodramar para aumentar suas **vendas e faturamento!** Entre em contato e conheça todas as **vantagens** disponibilizadas.

SODRAMAR

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

www



   /sodramar

(11) 4506-9300

37
anos
1980-2017