

aso News |

REVISTA DE INFORMACIÓN SECTORIAL

nº 2 - SEPTIEMBRE 2016



ASOCIACIÓN ESPAÑOLA
DE PROFESIONALES
DEL SECTOR PISCINAS (ASOFAP)



I FORO PISCINA & EL CONSUMIDOR COMO

ASOFAP y Fira de Barcelona organizan los próximos días 3 y 4 de noviembre en el Hotel NH Ventas de Madrid el I Foro Piscina & Wellness, un evento que pondrá el foco en el conocimiento del consumidor y en la adaptación del negocio de los sectores de la piscina, el wellness y las instalaciones acuáticas a las nuevas necesidades y expectativas de los usuarios, en las que priman las experiencias y el bienestar. Participan como ponentes más de 30 especialistas de diferentes ámbitos que analizarán las tendencias de mercado en piscinas residenciales, públicas y recreativas y wellness y spas, la implementación de soluciones innovadoras, el comportamiento del cliente y el momento económico mediante sesiones plenarias, conferencias, mesas redondas, talleres y espacios de *networking*. “Una cita en la que se reunirán todos los agentes del sector en torno a la exposición de temas de candente actualidad en el día a día de nuestra actividad, además de conocer y debatir sobre nuevas tendencias de futuro”, en palabras del presidente de ASOFAP, Pedro Arrébola.

Este nuevo evento nace con carácter bienal e itinerante y se alternará con la celebración del salón Piscina & Wellness Barcelona. En esta primera edición, el foro cuenta con sesiones plenarias y espacios de *networking* común, así como conferencias y mesas redondas específicas agrupadas en tres ejes temáticos: piscina residencial, piscina Pública (donde se incluyen instalaciones acuáticas deportivas y recreativas) y wellness & spa, permitiendo a los asistentes profundizar en uno de estos ámbitos, según su interés.

El evento prevé la asistencia de 200 profesionales de la cadena de valor del sector piscina (fabricantes, distribuidores, instaladores y punto de venta), además de arquitectos, ingenieros, diseñadores, constructores, gestores de piscinas públicas e instalaciones deportivas, de establecimientos hoteleros y campings,

operadores turísticos, diseñadores de parques acuáticos, profesionales de

centros wellness y spa, propietarios de gimnasios, entre otros perfiles.



El presidente de ASOFAP, Pedro Arrébola, destaca que el programa del foro se ha construido con el objetivo de “promover el debate y el *networking* entre actores de la oferta y la demanda y de identificar las claves que ayuden a impulsar el crecimiento de los sectores de la piscina residencial, el wellness y las instalaciones acuáticas”. Arrébola señala que se han tenido en cuenta las necesidades formativas en áreas técnicas, gerenciales y de ventas demandadas por los profesionales de la piscina, así como la adaptación a las nuevas tendencias de un sector formado por 2.500 empresas que facturan cerca de 1.000 millones de euros al año. Cabe recordar que España es el segundo país de Europa y el cuarto del mundo en número de piscinas.

WELLNESS: EJE DEL NEGOCIO

El consumidor del mañana

En la sesión inaugural se presentará un estudio de la consultora PwC en la que se radiografía el consumidor del futuro, cuyo comportamiento estará basado en cuatro factores: la innovación, la tecnología, la movilidad y la personalización. Ante este nuevo entorno las empresas que dirigen sus productos y servicios al consumidor final tendrán que adaptar su oferta, procesos y comunicación a las exigencias de esa nueva demanda.

Tres ejes temáticos

El programa del primer Foro Piscina & Wellness pondrá el foco en el conocimiento del consumidor y en la adaptación del sector piscina para responder a nuevas las necesidades y expectativas basadas en la búsqueda de experiencias y en las que el bienestar cobra mayor importancia.

En el eje dedicado a **piscina residencial** el *coach* y experto en estrategia, Ivo Güell, instará al profesional de la piscina a renovarse, mientras que el presidente de Roca Salvatella, Genís Roca, desvelará cómo ha de ser la comunicación con el consumidor, quien debe convertirse en el centro del negocio. Por su parte, la socia-fundadora de Kiss Retail Management Consulting, Magda Espuga, hablará de la experiencia de compra del cliente aplicada a los productos y servicios del sector piscina.

Asimismo, se hablará de tendencias en diseño y decoración de piscinas y espacios exteriores, de la sostenibilidad, eficiencia y ahorro en la construcción de instalaciones, o de la automatización.

En el bloque de **piscina pública**, se trata-
rá la gestión eficiente de las instalacio-

El foro pondrá el foco en el conocimiento del consumidor y en la adaptación del sector piscina para responder a las nuevas necesidades y expectativas

nes, así como de su mantenimiento, y de cuestiones de seguridad y normativas aplicables. El ocio acuático tendrá protagonismo en las sesiones relacionadas con instalaciones en establecimientos turísticos y en la tematización de piscinas. Entre los ponentes de esta especialidad figura el presidente de IAKS, Jesús del Barrio, quien hablará del presente y futuro de la piscina de uso público.

También participan el diseñador y paisajista de proyectos de ocio acuático, Alfredo Ugarte; el director de InnoQuatic y experto en seguridad en instalaciones acuáticas, Cristian Bono; los arquitectos Juan Andrés Hernando y Joaquim Pujol o la representante de AENOR, Pilar Pérez.

Paralelamente, en el eje dedicado al **wellness y el spa** se examinará especialmente de la evolución del consumidor hacia la cultura del bienestar. Las ponencias y mesas redondas previstas debatirán sobre la incorporación de las nuevas tecnologías y el *big data* al sector, modelos de negocio de éxito, rentabilidad de los establecimientos wellness, nuevas técnicas de venta, y cómo debe ser la oferta y demanda del turismo de salud y bienestar. Intervendrán el director de estudios y conocimientos de mercado de la Asociación Nacional de Perfume-

ría y Cosmética (Stanpa), Óscar Mateo; la responsable de desarrollo de Aquae, Carine Sarriquet; la consultora Valérie Le Mao, el director general de Tinamica, Enrique Serrano; el consultor y socio director de SH&S, Javier Vazquez-Illá; el director general del Instituto para la calidad turística española, Fernando Fraile García; la gerente del Consorcio de Turismo de salud de la Región de Murcia, Mamen Martínez Marín; y el presidente de Spatermal y gerente de Asetra Balnearios Spaxion, Alfredo Pérez Sainz de la Maza, entre otros.

Finalmente, y como broche de oro, el profesor y economista José María Gay de Liébana será el encargado de clausurar el foro y recoger las principales conclusiones de las sesiones celebradas en cada uno de los tres ejes, analizando especialmente el momento económico y sus efectos en el comportamiento del consumidor.

Según el presidente de ASOFAP, Pedro Arrébola, “con este Foro damos respuesta a una manifiesta necesidad formativa en el ámbito de la piscina y el wellness, posibilitando el intercambio de información y la actualización de conocimiento en diferentes áreas técnicas, gerenciales y de ventas a todos los actores del mercado, incluyendo también a profesionales de sectores de demanda de nuestros productos y soluciones”. ■

Descubra toda la información del I Foro Piscina & Wellness en el código QR adjunto



FORO PISCINA & WELLNESS:

Sector	Horario	Concepto/Tema	Ponente
Todos los sectores	11:00-12:00 h	Acreditación y registro	
	12:00-12:30 h	Apertura	José Luís Bonet , presidente de la Cámara de Comercio de España y presidente del Consejo de Administración de Feria de Barcelona
	12:30-13:45 h	El consumidor del mañana	Francisco Sanchís , director de Consulting en Price Waterhouse y experto en turismo
	13:45-15:00 h	Comida	
Piscina privada	15:00-16:00 h	El profesional de la piscina del mañana. Renovarse o morir	Ivo Guëll , experto en estrategia y coach
	16:00-17:00 h	¿Cómo hablar con el consumidor? Las necesidades y deseos del consumidor como centro del negocio	Genís Roca , socio fundador y presidente e RocaSalvatella
	17:00-17:30 h	Coffee break	
	17:30-18:30 h	La experiencia de compra: la multicanalidad, clave para satisfacer al cliente	Magda Espuga , socia fundadora de Kiss Retail Management Consulting
Piscina pública	15:00-16:00 h	El presente y futuro de la piscina de uso público	Jesús del Barrio , presidente de IAKS España (International Association of Sport and Leisure Facilities)
	16:00-17:00 h	Parques acuáticos: retos para una gestión eficiente	Enrique Pérez , Parques Reunidos
	17:00-17:30 h	Coffee break	
	17:30-18:30 h	Apuntes sobre tematización y parques acuáticos	Alfredo Ugarte , diseñador y paisajista de proyectos de ocio acuático
Wellness & spa	15:00-15:40 h	La evolución del consumidor hacia la cultura wellness	Óscar Mateo , director de Estudios y Conocimientos del Mercado de Stanpa (Asociación Nacional de Perfumería y Cosmética)
	15:45-16:10 h	La revolución de los objetos conectados en el sector wellness - revista de prensa de las novedades numéricas	Carine Sarriquet , responsable de Desarrollo de Aqueae - L'officiel thermalisme, thalasso et spa
	16:15-17:00 h	Big Data, el valor del dato y de su reutilización ¿Nueva oportunidad para las empresas del sector wellness?	Enrique Serrano , director general de Tinamica y socio fundador de MBIT School Madrid
	17:00-17:30 h	Coffee break	
	17:30-18:00 h	Nuevos tiempos, nuevos estilos, nuevos conceptos, ¿Cuál será el modelo de negocio wellness de éxito de mañana?	Javier Vázquez-Illá , lead developer y socio director de SH&S
	18:05-18:30 h	Futuras normas ISO de wellness y spa	Fernando Fraile García , director general Instituto para la Calidad Turística Española
Todos los sectores	18:30-20:30 h	Agendas	
	20:30-23:30 h	Cena	

JUEVES, 3 DE NOVIEMBRE DE 2016

PROGRAMA Y HORARIOS

VIERNES, 4 DE NOVIEMBRE DE 2016

Sector	Horario	Concepto/Tema	Ponente
Piscina privada	09:30-10:30 h	Tendencias en diseño y decoración de la piscina y espacios exteriores	Ramón Esteve , arquitecto y diseñador, fundador de Ramón Esteve Estudio
	10:30-11:30 h	La piscina inteligente: automatización y digitalización de la piscina residencial	Josep Casadella , socio y director de Innovación y Diseño en Tandem Company Strategy & Creativity
	11:30-12:00 h	Coffee break	
	12:00-13:00 h	La piscina responsable: eficiencia y ahorro en proyectos de piscina residencial	Héctor Cruz , arquitecto, socio fundador Ekip 360, director general Club Natació Sabadell; Santiago Castán , arquitecto colaborador de Ekip 360
Piscina pública	09:30-10:15 h	Legislación y normativas aplicables a las piscinas de uso público	Pilar Pérez , Área de Normalización de Aenor, Ministerio de Sanidad
	10:15-11:00 h	La gestión de la seguridad en las piscinas de uso público	Cristian Bono , director de InnoQuatic y experto en Seguridad en Instalaciones Acuáticas
	11:00-11:30 h	Coffee break	
	11:30-12:15 h	La gestión del mantenimiento medioambiental en las piscinas de uso público	Juan Andrés Hernando , arquitecto, cofundador y socio de Hernando & Sauqué
	12:15-13:00 h	La piscina del futuro: la gestión integral y eficiente de las piscinas de uso público	Joaquim Pujol , fundador y CEO de Pujol Arquitectura
Wellness & spa	09:30-10:0 h	¿Cómo transformar el agua, el pilar del negocio, en un elemento mágico y placentero para nuestros clientes conservando el equilibrio entre lo estético, lo económico y lo funcional?	Santiago González , director y arquitecto del Estudio Naos
	10:00-10:30 h	Las técnicas adecuadas como el yield management y el cross-selling para vender mejor mi servicio	Ponente por confirmar
	10:30-11:15 h	MESA DEBATE: El turismo de salud y bienestar, demanda vs. oferta	Moderadora: Valérie Le Mao , Wellness & Spa Expert, L'Atelier du Spa. Participa: Mamen Martínez Marín , gerente del Consorcio del Turismo de Salud de la Región de Murcia; y Rafael Chamorro , subdirector general de marketing exterior de turismo de Turespaña
	11:15-11:45 h	Coffee break	
	11:45-12:15 h	¿Cuáles son los principales indicadores de rendimiento que un establecimiento wellness debe fijar para evaluar su éxito?	Pendiente por confirmar
	12:20-13:00 h	MESA DEBATE: La importancia de un equipo comprometido y motivado. Las claves para conseguirlo	Moderador: Alfredo Pérez Sainz de la Maza , presidente de Spatermal y gerente de Asetra Balnearios Spaxion. Participa: Manuel Ferrero , dirección y coordinación de N Acción, asociación para el desarrollo del coaching y la inteligencia emocional
Todos los sectores	13:00-13:30 h	Presentación Salón Piscina & Wellness 2017	Ángel Celorrio , director Salón Piscina & Wellness
	13:30-14:00 h	Conclusiones del I Foro Piscina & Wellness 2016	José María Gay de Liébana , economista
	14:00-15:00 h	Comida	

SALÓN PISCINE GLOBAL, REFERENCIA MUNDIAL

Creado en 1979, Piscine Global es el mayor y más importante certamen del sector de la piscina y el spa. 22.000 profesionales avalan el buen hacer de este salón en todo el mundo, cuya próxima edición se celebra del 15 al 18 de noviembre en Lyon (Francia). En 2014, 16.771 visitantes y 150 periodistas acudieron a Lyon para descubrir las más de 100 novedades y 1.000 marcas que ofrecieron sus 559 empresas expositoras. Por estos y otros motivos que se explican a continuación, Piscine Global está considerada como una cita ineludible del sector.



Piscine Global es el salón elegido por los compradores internacionales, pues acoge durante 4 días a constructores, distribuidores, contratistas, comunidades privadas y públicas, que llegan a Lyon desde todo el mundo. Concretamente, en 2014, cerca de 17.000 visitantes de 100 países estuvieron presentes hace dos años. El 91% de los visitantes estaban satisfechos o muy satisfechos de su asistencia y el 88% indicaron su intención de renovar su visita en 2016.

El salón también es la mayor reunión de fabricantes, pues más de 500 (datos de la 2014) presentaron una oferta exhaustiva de 1.000 marcas, soluciones, productos y servicios a los visitantes. El conjunto de los sectores de la piscina y del spa está representado, tanto los que operan en el sector de la construcción e instalación de piscinas, como del equipamiento y accesorios, el manteni-

miento, la protección y seguridad, fitness acuático, los servicios, el *outdoor* y también los equipos y accesorios para piscinas de uso público. El 92% de los expositores se mostraron satisfechos o muy satisfechos de la edición de 2014 de Piscine Global, principalmente por la afluencia y calidad de los visitantes (relación oferta/demanda). El 91% tiene la intención de participar en esta edición de 2016.

Tres sectores

En 2016, Piscine Global se posiciona una vez más como el único evento con capacidad de agrupar una oferta exhaustiva y de calidad para la construcción, el mantenimiento y la renovación de piscinas y spas, tanto de uso privado como

colectivo. Para ello, el salón agrupa tres sectores:

- **Piscine:** para las piscinas y spas de uso residencial.
- **Aqualie:** para las piscinas públicas, centros acuáticos y espacios dedicados al bienestar.
- **Living Pool:** dedicado al *outdoor* y al entorno de la piscina.

Actividades y momentos únicos

Piscine Global propone a todos los profesionales que acudan a Lyon una serie de actividades y experiencias únicas, como:

- **Piscine Innovations.** 100 novedades e innovaciones relevantes seleccionadas por un jurado destacarán en un espacio específico a la entrada del salón. También recibirán sus galardones correspondientes en una cena de gala el 15 de noviembre de 2016.

El salón de la piscina de Lyon es una cita ineludible para el sector

- **Piscine Water Tests.** Demostraciones en directo en una piscina y formación para el uso de productos de diferentes marcas.
- **Pool Vision.** Una selección mundial de proyectos únicos de construcción de piscinas: técnicas de construcción, tratamiento del agua, accesorios, liner, características estéticas... Organizado en colaboración con Archi-Europe Group.
- **Showroom Academy.** Un espacio pedagógico creado para proponer a los establecimientos especializados consejos para el acondicionamiento de sus instalaciones y la promoción de sus ventas. Varias mesas redondas completarán esta oferta.
- **Festival Aquafitness.** Una piscina instalada *in situ*, dedicada a demostraciones y pruebas de equipos para piscinas de uso público.
- **Jornadas dedicadas a las piscinas de uso público.** Sesiones dedicadas a colectivos con fines específicos con un programa personalizado: visitas técnicas de instalaciones, conferencias, mesas redondas...
- **Jornada de los establecimientos de ocio y turismo.** Tiene por objetivo ofrecer información de expertos en equipamiento, gestión, mantenimiento y organización.
- **Jornada de los contratistas.** Un programa dedicado a los arquitectos y empresarios del paisajismo.

Nuevos servicios para el visitante

Además de todas estas actividades, GL Events, como empresa organizadora de Piscine Global, ha creado nuevos servicios para el visitante, entre los que se encuentran los siguientes:

- **Conferencias.** Todos los días, los mejores expertos expondrán su maestría tanto en el ámbito técnico como en el de marketing.
- **Speed Meeting.** Un servicio gratuito de encuentros de trabajo (30 minutos por proveedor) para organizar la visita en función de sus expectativas.
- **Itinerarios de visita.** Para facilitar la visita, Piscine Global propone unos itinerarios según expositores: piscina de uso colectivo, *outdoor*, proveedores líderes, asociaciones profesionales, novedades, exportadores...
- **Servicio de bienvenida.** Un servicio orientado al turismo de negocios, cuyo objetivo es acompañarle en la preparación de su visita: reservas de viaje, alojamiento... ■

ASOFAP, PRESENTE EN LYON

ASOFAP también estará presente en el salón Piscine Global de Lyon, esta vez compartiendo stand con Fira de Barcelona y su certamen Piscine & Wellness Barcelona, estrechando aún más el vínculo que une a estas dos entidades. Desde esta ubicación (5E72), la asociación no solo atenderá al gran número de empresas españolas que exponen en este encuentro, sino que también será un punto de encuentro para todo el sector español. La participación de ASOFAP no solo será física, sino también de comunicación visual y de participación en foros y ponencias del sector para exponer la evolución del mercado español de la piscina. El presidente de ASOFAP, Pedro Arrébola, "espera una feria con dinamismo y alegría, pues es el reflejo de lo acontecido en estos dos últimos años del mercado y porque el sector francés pisa con fuerza de nuevo. Hay que tener en cuenta que Francia valora mucho el mercado español, pues somos el segundo país en volumen de mercado y porque, a nivel de fabricantes, somos punteros en todas las gamas de productos y tenemos una fuerte presencia internacional. No en vano, el mercado principal de los productos fabricados en España es el francés". Desde ASOFAP recomiendan tanto estar presente como visitar el salón para mostrar o descubrir sus novedades y actividades.



Más información en:

-  <http://www.linkedin.com/groups/Piscine-Global-Swimming-Pool-Spa-519078E>
-  [@PiscineExpo](https://twitter.com/PiscineExpo)
-  www.youtube.com/PiscinePoolshow
-  blog.piscine-expo.com

www.piscine-expo.com

CREANDO EL TÉCNICO DEL MAÑANA

Promovido por ASOFAP y con la colaboración de la Generalitat de Catalunya, el Institut Santa Eulàlia de Terrassa (Barcelona) ha puesto en marcha el primer título en España de formación profesional 'Técnico adaptado en la instalación y mantenimiento de piscinas', dentro del ciclo formativo de grado medio 'Instalaciones de producción de calor'. En este nuevo curso de FP, iniciado en septiembre de 2016, participan unos 20 alumnos. El objetivo no es otro que generar los trabajadores cualificados que el sector de la piscina necesita a corto y medio plazo.

El título tiene la condición de ciclo formativo de grado medio y tiene una duración de 2 años. Al curso, dentro del ciclo ya existente de instalaciones y producción de calor, que incluye formación en agua, gas y calefacción como especialidades, se añaden por primera vez dos módulos específicos de piscinas, instalación y mantenimiento. De esta manera, en su globalidad se incluyen temáticas sobre: instalaciones de piscina, montaje y mantenimiento e instalaciones y equipos, instalaciones eléctricas y automatismos, montaje y mantenimiento de instalaciones caloríficas, máquinas y equipos térmicos, entre otras.

Formación dual

De modalidad dual (un 60% es formación práctica y un 40% es desarrollo conceptual y procedimientos para desarrollar correctamente esa práctica, tanto en el instituto como profesionalmente después en una empresa), esta nueva formación incluye 1.010 horas de prácticas remuneradas en empresas. La FP dual combina la formación del estudiante en el centro educativo con trabajo en una empresa. Esta relación es provechosa para ambos, pues la empresa puede contar con personal con un nivel de cualificación más que suficiente para ser productivo desde su inicio, como para el centro de FP y el alumno, tanto para mejorar el perfil profesional del estudiante como para conocer las necesidades reales del mercado laboral.



Ejemplo con el CN Terrassa

En este sentido, ASOFAP y el instituto han acordado que la asociación facilitará un listado de empresas del sector piscina en la que los alumnos podrán realizar esos trabajo-formación o becas-salario, teniendo en cuenta que el sector, por el buen momento que atraviesa, está falto de personal técnico en mantenimiento e instalación de piscinas. Como ejemplo, y por iniciativa propia, el INS Santa Eulàlia ya ha alcanzado un acuerdo con el Club Natació Terrassa para la realización de esas prácticas (incluso para el grado superior sobre sistemas electrónicos y automatización y mantenimiento de instalaciones térmicas y de fluidos que imparte el instituto). Así, el club podrá

beneficiarse de la incorporación de personal calificado, formado en la cultura y los procesos de la entidad, creará una 'cantera' de aprendices para facilitar el relevo generacional y avanzará en materia de responsabilidad corporativa. El acuerdo también contempla formación complementaria para el personal laboral del club con el fin de reciclarse y acceder a la obtención de un título oficial, que certifique y homologue la realización de unos trabajos de mayor calidad.

Favorecer la inserción laboral

Desde el instituto, todo el personal docente, desde Manuel Torres, jefe de estudio de FP hasta Emili Pérez, jefe del

Los objetivos principales del nuevo título de técnico en instalación y mantenimiento de piscinas son cuatro: que los alumnos encuentren una salida laboral; que la formación que reciben sea la correcta; la propia consolidación del curso; y la satisfacción de ASOFAP por haber tomado la decisión correcta en su apuesta por esta formación

Departamento de Instalación y Mantenimiento, pasando por los tutores de práctica y teoría, Luis Cabello y Mercè Bacardit, respectivamente, coincide que la introducción de este nuevo módulo específico de piscinas dentro de la formación profesional no solo conseguirá hacer más atractivo este ciclo de grado medio, lo que redundará en un aumento del alumnado en las siguientes convocatorias, sino también favorecer la inserción laboral.

Generar trabajadores capacitados es, sin duda alguna, el objetivo principal de este ciclo. Si bien ya cuenta con una cuota de penetración en el mercado de casi el 100%, los alumnos han recibido esta novedad con ganas y entusiasmo, pues no solo reciben formación específica en instalación y mantenimiento de piscinas, sino también nociones generales sobre cons-

trucción (identificar tipos de piscina y modelos constructivos) o sobre química y tratamiento del agua, elementos directamente relacionados con su especialidad.

Desde el Institut Santa Eulàlia también están convencidos que este ciclo irá a más. Prevén un aumento de alumnos (sobre 30) para las próximas ediciones y su consolidación hacia el tercer curso. Lógicamente, siempre y cuando el sector siga necesitando de estos técnicos de grado medio y, además, ASOFAP sienta que se han logrado los objetivos iniciales, desde el instituto ya piensan en potenciar el grado superior, incorporando la parte de piscinas en el ciclo ya mencionado de mantenimiento de instalaciones térmicas y de fluidos, formando a nivel laboral los llamados jefes de equipo de mantenimiento e instalación y similares. ■



FORMACIÓN DE FORMADORES



ASOFAP ha realizado un curso de formación específica en piscinas para los profesores del Institut Santa Eulàlia de Terrassa (Barcelona), que es el primero en toda España en impartir el nuevo título de formación profesional (FP) 'Técnico adaptado a la instalación y mantenimiento de piscinas (CFGM Instalaciones de producción de calor)'. El curso se ha dirigido a 8 docentes, todos ellos profesores formados en áreas específicas relacionadas con el título de FP (hidráulica, electricidad, automatismos, montajes de instalaciones...), y que ahora ya están preparados para transmitir a los alumnos los aspectos técnicos concretos del ámbito de la piscina.

Además, a través de sus empresas asociadas, ASOFAP ha cedido material específico para estos módulos, como: una piscina, bomba de impulsión y bomba de calor, filtro, skimmers, focos, equipo ultravioleta, sistema de electrólisis, intercambiador de calor, equipo de limpieza, valvulería, componentes y accesorios. Todo ello nuevo, algo poco habitual para un centro educativo.

CURSOS *ON LINE*: MÁS CONOCIMIENTO

ASOFAP, dentro de su compromiso con la formación técnica para los profesionales del sector, y a partir de los resultados de la encuesta 2015 sobre los intereses formativos, ha creado tres cursos específicos de modalidad *on line*: el 'Curso en tratamiento físico y químico de la piscina (nivel inicial)'; el 'Curso de marketing en el punto de venta para tiendas del sector de la piscina'; y el 'Curso en obtención y gestión de clientes en el sector de la piscina'. El primero ofrece a profesionales mantenedores de piscinas, públicas o privadas, los conocimientos y herramientas básicas para que la gestión y mantenimiento de la piscina cumpla con los requisitos legales y técnicos debidos. El segundo ofrece a los responsables de tienda del sector de la piscina conocimientos y herramientas útiles para conocer mejor la demanda potencial, mejorar el posicionamiento de su establecimiento ante los potenciales clientes y maximizar las ventas. Y el tercero ofrece a los profesionales comerciales de empresas del sector de la piscina conocimientos y herramientas útiles para una mejor identificación y gestión de los clientes, así como para desarrollar estrategias comerciales de maximización de las ventas en la empresa.

Con la creación de estos tres cursos *on line*, ASOFAP no solo pretende profesionalizar aún más el sector de la piscina, con un sistema de seguimiento para la adecuada realización del programa, sino también fomentar la participación y la generación de contactos. Por ello, todos los cursos cuentan siempre con una doble sesión, la modalidad *on line* como sistema referente de la formación, pero también una jornada presencial para facilitar el *networking*. En esta sesión presencial se realiza una ponencia magistral de los conceptos que se tratan en el programa y que sirve de base para el seguimiento posterior del curso. Así mismo, en esta sesión los alumnos comparten ideas y se resuelven las dudas que puedan haber sobre el seguimiento del curso.

Los cursos, además, son bonificables por la Fundación Tripartita para la Formación y el Empleo, y es la propia ASOFAP quien facilita la gestión de la bonificación a los matriculados que así los soliciten. Por último, los alumnos que superen el curso obtendrán el Certificado ASOFAP de graduado, el cual o expide directa y únicamente la asociación empresarial. Más información de los tres cursos en la página siguiente y el código QR adjunto. ■



Todos los alumnos que superen el curso obtienen el Certificado ASOFAP de graduado, lo que valida tanto los conocimientos alcanzados como garantiza la profesionalidad del curso

TITULACIÓN OFICIAL PARA PROFESIONALES ACTIVOS

ASOFAP, a través de su acuerdo firmado con la Generalitat de Catalunya a nivel de formación, también posibilita a los profesionales activos del sector de la piscina obtener un título que acredite su experiencia de forma oficial. Para ello, hay una doble opción: por un lado, que el profesional sénior participe en el recién creado título de formación profesional de técnico adaptado en la instalación y mantenimiento de piscinas, en su totalidad o en el módulo que crea oportuno según sus necesidades formativas; y, por el otro, que siendo un técnico experimentado que busca tener el título oficial de la Generalitat de Catalunya, no haga falta que se inscriba en la formación dual, pero sí pasar por un tribunal que evaluará sus méritos y homologará, en caso afirmativo, la certificación de dicho título oficial.

TRATAMIENTO FÍSICO Y QUÍMICO



El 'Curso en tratamiento físico y químico de la piscina' se dirige a responsables de empresas de mantenimiento y gestión de piscinas, y mantenedores y gestores de piscinas que quieran conocer los requisitos legales a cumplir, los elementos que afectan a la calidad del agua, saber las cuestiones básicas sobre el mantenimiento de la piscina e intercambiar conocimientos (*networking*) con otros profesionales del sector que participan en el curso. El curso está formado por 20 horas lectivas en formato on line (del 15 de noviembre de 2016 al 27 de diciembre de 2106), equivalente a una carga de trabajo de 4 horas a la semana, y 6 horas lectivas en sesión presencial, agrupadas en un mismo día (16 de noviembre de 2016, Barcelona). La duración total del programa es de 6 semanas.

El programa técnico se desarrolla en cuatro módulos: características generales de la piscina (elementos constructivos, sistemas de recirculación de agua, *skimmer*, rebosadero perimetral o desbordante, depósito regulador, y definiciones de piscina, spa, jacuzzi y tipos de vaso); requerimientos legales en la gestión de la piscina (RD 742/2013, CTE, RITE, RD 865/2003, legislaciones autonómicas, normas UNE, NIDE...): tratamiento físico del agua (parámetros a considerar: transparencia, turbidez..., prefiltro, bombas de recirculación, filtros); tratamiento químico del agua (principales cuestiones a considerar para optimizar el tratamiento, y sistemas de desinfección).

MARKETING PUNTO DE VENTA



El 'Curso de marketing en el punto de venta para tiendas del sector de la piscina' va dirigido a propietarios y gerentes de tiendas del sector, así como a comerciales que quieran mejorar sus conocimientos a nivel *retail* y demás profesionales interesados en mejorar sus competencias en el marketing y en la actividad comercial del sector piscina. El participante podrá entender los nuevos hábitos de compra de la demanda potencial, aprender cómo obtener información estratégica sobre los intereses de la demanda, conocer las herramientas para mejorar el posicionamiento del establecimiento ante el potencial cliente, aprender a desarrollar la estrategia más adecuada de comunicación *on line* y *off line*, aprender cómo optimizar el diseño y la gestión del establecimiento para maximizar las ventas, saber cómo diseñar una adecuada política de precios, disponer de un plan personalizado de optimización de la tienda en la que se trabaja y realizar *networking* con los profesionales del sector para intercambiar conocimiento.

El curso tiene un total de 12 semanas de programa, divididas en 24 horas lectivas en formato *on line* (del 15 de noviembre al 20 de diciembre de 2016 y del 9 de enero al 20 de febrero de 2017) y 8 horas en formato presencial (27 de febrero de 2017, en Madrid). Los graduados del curso pueden participar en el proyecto de *mentoring* personalizado en el punto de venta, consistente en que el docente ofrece un día de asesoramiento *on line* e *in company* personalizado.

GESTIÓN DE CLIENTES



El 'Curso en obtención y gestión de clientes en el sector de la piscina' permitirá a los responsables comerciales, comerciales y demás profesionales interesados saber identificar al cliente potencial, aprender a descubrir las necesidades ocultas del clientes, saber diseñar la estrategia adecuada para la venta efectiva, conocer cómo potenciar el beneficio por cliente, saber cómo crear una relación de fidelización con el cliente, conocer las nuevas herramientas digitales para la actividad comercial, disponer de un plan personalizado de mejorar de las ventas y realizar *networking* con el resto de profesionales del sector participantes para intercambiar conocimiento.

En este caso, el programa dura 12 semanas, repartidas en 24 horas lectivas en formato on line (del 15 de noviembre al 20 de diciembre de 2016 y del 9 de enero al 20 de febrero de 2017) y 8 horas en formato presencial (17 de noviembre en Barcelona). Su contenido se divide en 6 módulos: reconocimiento y análisis del entorno; mejora del proceso anterior al momento de venta; *relationship*: la nueva relación con el cliente; la venta eficiente; el cliente para siempre; y las herramientas digitales de generación de venta. Este curso también dispone del proyecto de *mentoring* personalizado, un servicio adicional en el que el docente ofrece un asesoramiento personalizado *on line* e *in company* para poner en práctica lo aprendido en el curso.

CÓMO INVERNAR LA PISCINA

Cuando la temporada de verano finaliza, es hora de acondicionar la piscina mediante equipos y la aplicación de ciertos productos químicos al agua, con el objetivo de preservar sus propiedades, reducir los costes de mantenimiento y prepararla para la próxima temporada. Es lo que conocemos como **invernaje**. ASOFAP, en su función de fomentar las buenas prácticas en el sector de la piscina, explica en este artículo cómo realizar el proceso de invernación, tanto en una piscina con tratamiento convencional como en una piscina de electrólisis salina.

Anteriormente, la técnica más practicada para combatir los efectos del invierno era vaciar la piscina. Hoy en día, se ha demostrado que no es la correcta, pues esta práctica supone un gasto elevado para el propietario, además de un derroche de agua innecesario. Por ello, la mejor manera de preservar una piscina en invierno es mantenerla llena, protegiéndola así contra posibles daños estructurales y, sobre todo, aplicar el proceso de invernación.

El proceso de invernación dura aproximadamente 9 meses y se recomienda actuar cuando la temperatura del agua sea inferior a 15 °C (es decir, debe continuarse con los cuidados convencionales del agua hasta que la temperatura no esté por debajo de los 15 °C).

Cómo actuar en una piscina convencional

Los pasos a llevar a cabo son:

- Cerciorarse que el agua esté por debajo de 15 °C.
- Retirar una pequeña cantidad de agua para evitar el desbordamiento.
- Limpiar concienzudamente la piscina.
- Comprobar y ajustar el nivel de pH.
- Realizar una cloración de choque (en el caso que no indique lo contrario el fabricante).
- Comprobar y ajustar de nuevo el nivel de pH.

- Añadir los productos invernadores (exento de metales en caso de ser una piscina de liner), repartirlos bien por toda la piscina y asegurar que el filtro está a pleno funcionamiento para asegurar un mejor reparto del producto.
- En caso de disponer de cobertor, utilizarlo.
- En caso de tener escaleras metálicas, desmontarlas.

- Durante el invierno, dependiendo de las condiciones climáticas, es necesario añadir los productos de invernaje de nuevo.
- Cada 2-3 semanas poner el filtro unas 2-3 horas para que no se obstruya.
- En primavera, estar atentos a la temperatura del agua, ya que cuando supere los 15 °C es necesario empezar con los tratamientos convencionales.





Cómo actuar en una piscina con electrólisis salina

Cuando las piscinas disponen de sistemas de electrólisis salina para el tratamiento del agua se recomienda seguir una serie de pasos. Si la temperatura del agua es superior a los 15 °C, deberá de mantener el equipo en funcionamiento las horas suficientes para mantener un residual de cloro entre 0,5-1,0 ppm, ajustando el pH entre 7,2-7,4, de forma manual o automática. Si la temperatura del agua es inferior a los 15 °C, deberá de seguir los pasos siguientes:

- Desconectar eléctricamente el equipo de electrólisis y extraer la célula generadora de cloro, limpiarla con un desincrustante de células electrolíticas para eliminar las incrustaciones que hayan podido quedar adheridas a las placas.

La mala praxis de vaciar la piscina ya está en desuso. Lo ideal para preservar una piscina en invierno es mantenerla llena y aplicar el proceso de invernación

- Guardar la célula generadora de cloro en un lugar seco y protegido de las inclemencias climatológicas.
- Si dispone de un equipo de control y regulación de pH o de pH/redox, extraer con sumo cuidado los electrodos de pH y redox, colocarlos en solución conservadora en la funda original o bien en un vaso en un lugar seco y protegido de las inclemencias climatológicas.
- Verificar que durante su almacenamiento los electrodos de pH y redox mantienen en su extremo final (zona húmeda) el líquido de solución conservadora que viene de fábrica. En el caso de su evaporación o pérdida accidental, verter un poco de solución conservadora en la caperuza o carcasa protectora.
- Seguir el tratamiento clásico de invernación. ■

VENTAJAS DEL INVERNAJE

Las ventajas del proceso de invernaje son las siguientes:

- Evitar daños estructurales en la piscina.
- Los productos de invernaje son muy fáciles de aplicar.
- Ahorro sustancial (no vaciado de la piscina).
- Aspecto limpio durante todo el año.
- Ahorro en productos de limpieza (incluso si hay que vaciar la piscina al principio de temporada).



SERVICIO: PÍLDORAS FORMATIVAS *ON LINE*

Durante todo este año 2016, ASOFAP publica en la zona privada de su web las llamadas píldoras formativas, un nuevo servicio que permite a los asociados conocer de manera rápida y mejor diferentes temas de interés para su práctica profesional. Cada píldora es un artículo temático de corta extensión validado por la asociación, que se envía directamente al asociado y que puede consultar en cualquier momento en el área de socios de la web de ASOFAP. Las píldoras formativas se enmarcan en las temáticas del tratamiento de agua, filtración, automatización, eficiencia energética, marketing en el punto de venta, entre otras, y hasta la fecha ya se han publicado 9. Resumidas las 6 primeras en AsoNews nº 1, se presentan a continuación las 3 últimas.

Capture este código con su dispositivo móvil para acceder a las píldoras



TRATAMIENTO QUÍMICO DEL AGUA: BROMO VS CLORO

Con el título completo de 'Tratamiento químico del agua: diferencias entre bromo y cloro', en esta octava píldora formativa se explica que el bromo es un producto ideal para piscinas cubiertas climatizadas y spas, pues aquellos problemas derivados en estas instalaciones, como los olores, las cloraminas o la corrosión, se minimizan con el uso del bromo.

Así mismo, y teniendo en cuenta que tanto el bromo como el cloro son productos químicos que deben recibir un trato especial en su uso y manipulación, el artículo informa sobre cómo son las Fichas de Datos de Seguridad, es decir, aquellos documentos de obligado cumplimiento en el sector de la piscina que informan sobre los peligros que presenta una sustancia química (o mezcla de ellas) que se utiliza en este tipo de instalaciones.



NORMATIVAS TÉCNICAS Y LEGISLACIÓN PARA PISCINAS PÚBLICAS

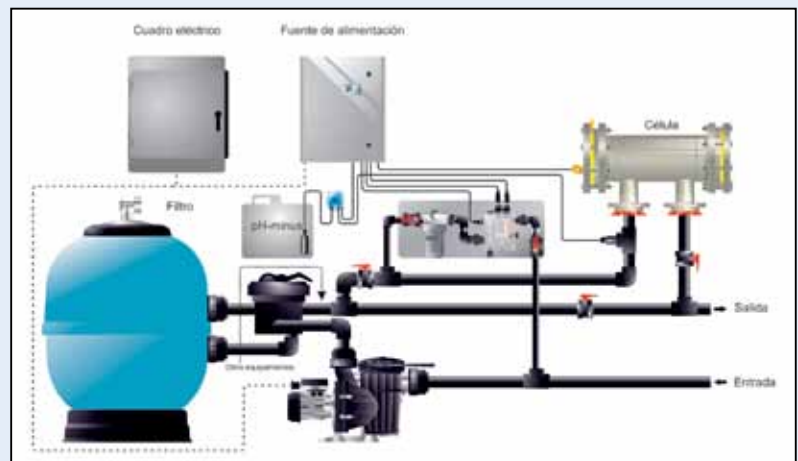
En esta octava píldora formativa de ASOFAP se realiza una aproximación a aquellas leyes y normas de aplicación en el ámbito de la piscina pública, entendiéndolas como aquellas piscinas donde la actividad relacionada con el agua es el objetivo principal, como en el caso de piscinas de instalaciones deportivas, de ocio, parques acuáticos o spas, así como las piscinas que actúan como servicio suplementario al objetivo principal, como en el caso de piscinas de hoteles, alojamientos turísticos, camping o terapéuticas en centros sanitarios, entre otras.

Se definen, por tanto, la legislación generalista aplicable (ámbito nacional); la legislación nacional y autonómica específica y ordenanzas municipales; y las normativas técnicas de ámbito europeo (no obligatorias).



LA ELECTRÓLISIS SALINA COMO ALTERNATIVA DE DESINFECCIÓN DEL AGUA DE LA PISCINA

La Píldora Formativa número 9 explica qué es la electrólisis salina y las ventajas e inconvenientes de este sistema de tratamiento y desinfección del agua de la piscina. El artículo también incluye la última novedad en referencia al Real Decreto 742/2013, por el que se establecen los criterios técnico-sanitarios de las piscinas, y que hace referencia a los 'Parámetros indicadores de calidad del agua' (Anexo I). En dicho Anexo se indica el rango de pH que debe mantenerse el agua de las piscinas de uso público (7,2 – 8,0) y, como novedad, que cuando los valores de pH estén fuera del rango establecido se deberá determinar el Índice de Langelier. Por tanto, se describe cómo calcular el Índice de Langelier.



TÍTULOS ANTERIORES

1. RD 742/2013 por el que se establecen los criterios técnico-sanitarios de las piscinas.
2. Renovación de piscinas con membrana armada.
3. Nueva norma de seguridad europea para piscinas de uso doméstico.
4. La filtración de la piscina a baja velocidad: una filtración eficiente.
5. Diferencias constructivas del vaso de la piscina.
6. Internet of Pools: cómo obtener valor de la oportunidad que ofrece Internet de conectar piscinas.



www.asofap.es

C/ Marqués de Mondéjar, 1, Of. 3-2

28028 Madrid

Tel.: 917 259 535

asofap@asofap.es

Copyright©: ASOFAP

Prohibida la reproducción total o parcial de los textos, gráficos, dibujos, fotografías y cualquier otro dato e información incluida en esta publicación, así como su tratamiento y transmisión sin la previa autorización de ASOFAP. Las colaboraciones son de exclusiva responsabilidad de los autores. ASOFAP no se hace responsable de las opiniones expresadas ni se identifica necesariamente con ellas.