

aso News |

REVISTA DE INFORMACIÓN SECTORIAL

nº 6 - FEBRERO 2018



ASOCIACIÓN ESPAÑOLA
DE PROFESIONALES
DEL SECTOR PISCINAS (ASOFAP)



ÍNDICE DE CONTENIDOS

	PÁG.
ASÓCIATE: VENTAJAS DE SER MIEMBRO DE ASOFAP	3
JORNADA Y ASAMBLEA ASOFAP 2018: PERPESTIVAS DE LA LEGISLACIÓN SECTORIAL	4-5
ESTUDIO COMPARADO DE LA LEGISLACIÓN DEL SECTOR PISCINA	6
PLAN DE ACCIÓN 2018: FUTURO PROMETEDOR	7
VALORACIÓN 2017: OTRO AÑO INTENSO	8-9
COMISIONES SECTORIAL: ¡PARTICIPA!	10
FORMACIÓN ASOFAP	11
DEFINIR LA ESTRATEGIA DE LA TIENDA A TRAVÉS DE LA ECUACIÓN GENERAL DE LAS VENTAS	12-13
BENEFICIOS DE LA FP DUAL PARA LAS EMPRESAS DEL SECTOR DE LA PISCINA	14-15

¡ASÓCIATE!

Si tu empresa aún no es miembro de ASOFAP, asóciate. Formando parte de esta entidad no solo obtendrás una serie de beneficios sectoriales y empresariales, sino también el rédito de proteger, desarrollar y profesionalizar el sector de la piscina en España, el segundo mercado más importante de Europa y el tercero a nivel mundial. Puedes mirar cómo los asociados explican los beneficios de ser empresa asociada y cómo solicitar ser miembro de ASOFAP en www.asofap.es.

DEFENDEMOS LOS INTERESES DEL SECTOR PROMOVIENDO EL DESARROLLO DEL NEGOCIO BASADO EN LAS BUENAS PRÁCTICAS PROFESIONALES

VENTAJAS DE FORMAR PARTE DE ASOFAP

- ✓ PERTENENCIA A UN COLECTIVO EMPRESARIAL RECONOCIDO POR SU COMPROMISO CON LAS BUENAS PRÁCTICAS PROFESIONALES.
- ✓ PARTICIPACIÓN EN LA ELABORACIÓN DE NORMATIVA Y LEGISLACIÓN SECTORIAL.
- ✓ ACCESO A OPORTUNIDADES DE NEGOCIO.
- ✓ ACCESO A CONTACTOS DE INTERÉS PROFESIONAL.
- ✓ ACCESO A FORMACIÓN TÉCNICA.
- ✓ ACCESO A INFORMACIÓN ESTRATÉGICA, TÉCNICA Y LEGAL DE INTERÉS SECTORIAL.
- ✓ ACCESO A ASESORAMIENTO PROFESIONAL.
- ✓ OBTENCIÓN DE CONDICIONES VENTAJOSAS EN EVENTOS DE INTERÉS SECTORIAL Y SERVICIOS EMPRESARIALES.

JORNADA Y ASAM PERSPECTIVAS DE LA

El 6 de marzo se celebra en Barcelona la 'Jornada ASOFAP: Situación y Perspectiva de la legislación sectorial en España' y la Asamblea General de Asociados ASOFAP 2018, con puertas abiertas a todos los profesionales que deseen acudir a este importante evento sectorial.

ASOFAP invita a todo el sector de la piscina a participar en este encuentro sectorial anual, que ya se ha convertido en un referente entre las jornadas sectoriales que se realizan en nuestro país.

El evento tiene tres objetivos principales:

- Mejorar el conocimiento del entorno legal y perspectivas de nuevo marco legal.
- Ofrecer un foro de diálogo entre sector empresarial y administración.
- Facilitar el *networking* sectorial para el desarrollo del negocio.

Contenido

Durante la jornada técnica se explicará la legislación sectorial actual a cumplir, las principales cuestiones de interés para la administración pública y las perspectivas de futuro. Además, se presentará el estudio jurídico comparativo a nivel de comunidades autónomas de la legislación sobre los criterios técnico-sanitarios de las piscinas (más detalles en la página X). La jornada técnica finalizará con una mesa redonda entre el sector empresarial y la administración pública (situación, perspectiva, recomendaciones...). A la tarde, tendrá lugar la Asamblea de Asociados de ASOFAP, en la que se hará balance de 2017 y se presentará el plan de acción de 2018.



Antecedentes

El evento de 2018, será el cuarto que celebra ASOFAP en formato de jornada técnica más asamblea general. En el primero, en 2015, se presentó un estudio con los principales datos del sector en nuestro país que, además, recogía el comportamiento y necesidades del propietario y del potencial comprador de piscinas. En las segundas jornadas ASOFAP, en 2016, se presentó oficial-

mente los datos del *Estudio de la piscina residencial en España*. El pasado año, ASOFAP presentó en exclusiva el *Estudio sobre la piscina de uso público y colectivo en España*, que identifica las oportunidades de negocio en este ámbito. Recordamos que este estudio puede adquirirse en su versión completa, o por monográficos específicos de tipología de instalaciones, en condiciones preferentes para las empresas miembro de la Asociación. ■

ASOFAP analiza y debate la legislación del sector de la piscina en España en busca de tres objetivos: mejorar el conocimiento del entorno legal, ofrecer un foro de diálogo entre empresas y administración, y facilitar el *networking* sectorial

BLEA ASOFAP: LEGISLACIÓN SECTORIAL

Agenda

- 10:30h **Acreditaciones.**
- 11:00h **Bienvenida.**
PEDRO ARREBOLA.
Presidente ASOFAP.
- 11:15h **Explicación de la legislación sectorial a cumplir, principales cuestiones de interés para la Administración Pública y perspectivas de futuro.**
- IRENE CORBELLA.
Agència de Salut Pública de Catalunya. Generalitat de Catalunya.
- SUSANA GARCIA.
Dirección General de Salud Ambiental. Consejería Comunidad de Madrid.
- 12:15h **Presentación del estudio jurídico comparativo a nivel de comunidades autónomas, de la legislación sobre criterios técnico-sanitarios de las piscinas, en el marco del Real Decreto 742/2013.**
- JOSÉ MARIA VEGA.
Coordinador del estudio ASOFAP y Presidente de la Comisión Sectorial ASOFAP de Mantenimiento de Piscinas.
- 12:45h **Mesa redonda entre el sector empresarial y la Administración Pública: La legislación sobre los criterios higiénico sanitarios en piscinas en España. Situación, perspectiva y recomendaciones.**
- IRENE CORBELLA. Generalitat de Catalu.
 - SUSANA GARCIA. Consejería Comunidad de Madrid.
 - JOSE MARIA VEGA. Presidente de la Comisión Sectorial ASOFAP de Mantenimiento de Piscinas.
 - ARMANDO PRALLONG. Presidente de la Comisión Sectorial ASOFAP de Piscina de uso Público.
- 13:15h **Comida de Networking sectorial.**
- 14:30h **Asamblea de Asociados 2018.**
- 17h **Clausura del evento.**

ESTUDIO COMPARADO DE LA LEGISLACIÓN DEL SECTOR PISCINA

ASOFAP presenta en la Asamblea General de Asociados 2018 el estudio *Análisis comparativo de la regulación jurídica vigente de las condiciones higiénico-sanitarias de las piscinas de uso público o colectivo en las diferentes comunidades autónomas y el Real Decreto 742/2013*, de 27 de septiembre.

El objetivo del estudio es mostrar la legislación existente en España que regula las condiciones higiénico-sanitarias de las piscinas, que viene marcada por la existencia de legislación autonómica complementaria a la estatal, que termina dibujando escenarios claramente diferentes según cada comunidad autónoma, situación que tiene consecuencias en la actividad de las empresas encargadas de realizar las instalaciones y mantenimientos de las piscinas.

El estudio muestra la realidad de cada comunidad autónoma y las diferencias existentes entre ellas, que dificultan la actividad de las empresas del sector de la piscina, cuando no limitan en otras ocasiones su actividad a nivel nacional.

Este estudio es una iniciativa de la Comisión de Trabajo de Mantenimiento de Piscinas, que prevé ser la base de un proyecto futuro de propuesta de legislación en España orientado a uniformizar el escenario legislativo existente en nuestro país para el sector de la piscina y, más concretamente, en lo que atañe a las condiciones higiénico-sanitarias de las piscinas.

El estudio también ilustra la importancia de los marcos legislativos en la actividad empresarial. Así mismo, esta iniciativa ayuda a entender porqué ASOFAP procura estar en contacto con la administración pública. ■

El estudio comparativo de la regulación jurídica de las condiciones higiénico-sanitarias de las piscinas en España muestra la realidad de cada comunidad autónoma y las diferencias existentes entre ellas y con el RD 742/2013



El estudio es una iniciativa del Grupo de Trabajo de Mantenimiento de Piscinas de ASOFAP y pretende ser la base de un proyecto futuro para homogenizar la diversidad legislativa existente en España, pues en la actualidad cada comunidad autónoma implica un escenario diferente a nivel de condiciones higiénico-sanitarias en piscinas

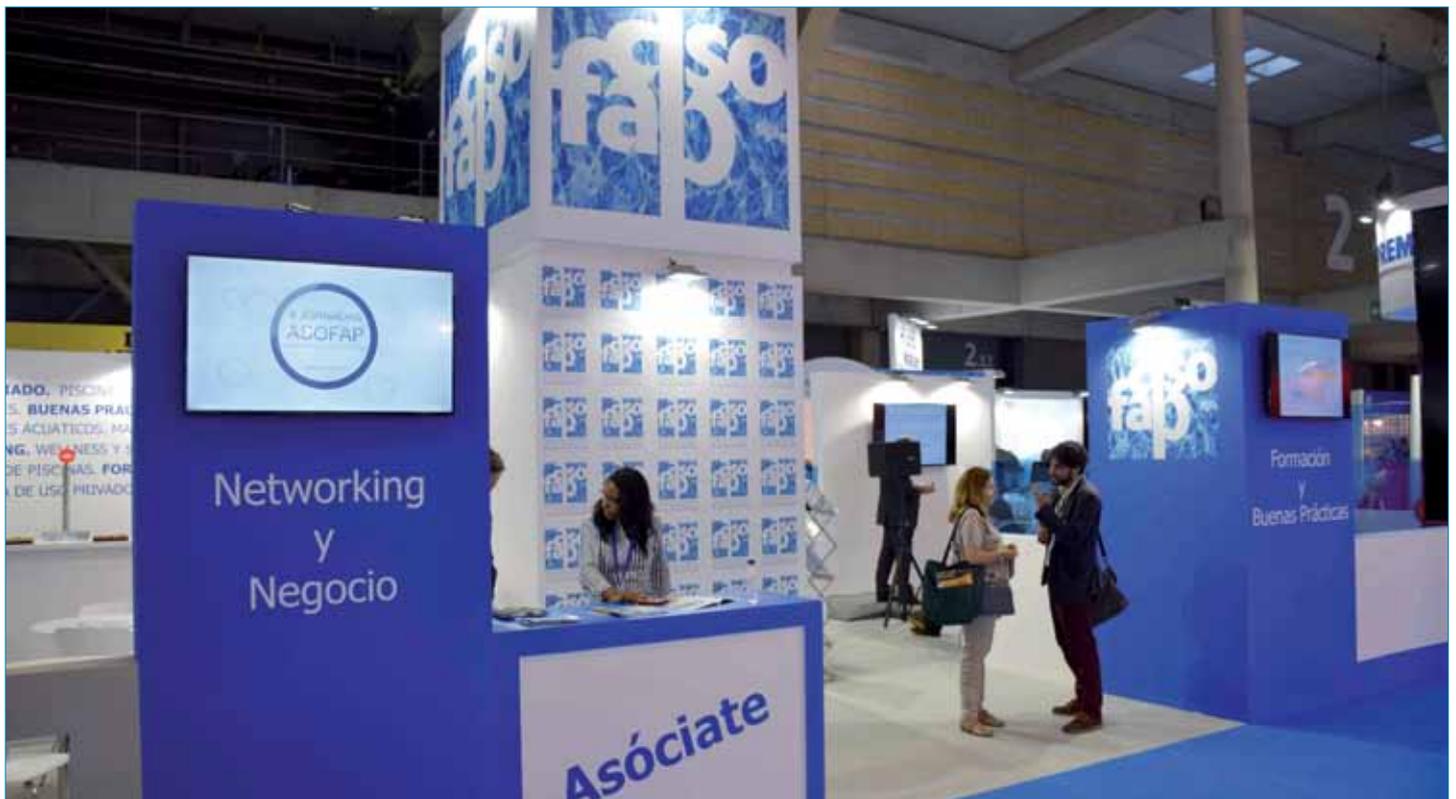
PLAN DE ACCIÓN 2018: FUTURO PROMETEDOR

El Plan de Acción 2018 es el resultado de los acuerdos de las Comisiones de Trabajo ASOFAP, que han sido validadas por la Junta Directiva, la cual propondrá a la Asamblea General para que lo apruebe y así entre en vigor. Las líneas de trabajo para el año 2018 siguen las líneas estratégicas establecidas en 2017 y las acciones propuestas más destacadas a desarrollar se citan a continuación.

- ✓ Incorporación de nuevos asociados.
- ✓ Defensa general del sector ante las administraciones públicas y terceros.
- ✓ Participar en los comités de normalización y certificación.
- ✓ Certificado de empresa asociada ASOFAP.
- ✓ Asesoramiento sectorial.
- ✓ Estudio de la legislación sobre los criterios técnico-sanitarios de las piscinas, en perspectiva comparada a nivel de las comunidades autónomas de España y el futuro 'Real Decreto Blanco de la Piscina'.
- ✓ Propuesta de un 'Real Decreto Blanco sobre los criterios técnico-sanitarios de las piscinas'.
- ✓ Jornadas técnicas sobre la situación y perspectiva legislativa en el sector, y consejos para el adecuado cumplimiento de la legislación sobre los criterios técnico-sanitarios de las piscinas.
- ✓ Guía Técnica española de la piscina de uso privado.
- ✓ Guía Técnica española de la piscina de uso público.
- ✓ Guía Técnica española de parques acuáticos.
- ✓ Acuerdos ventajosos para el asociado en servicios de interés empresarial.
- ✓ Píldoras de buenas prácticas profesionales.
- ✓ Memoria Anual 2017.
- ✓ Circulares informativas.
- ✓ Portal web corporativo.
- ✓ Buscador *on line* de empresas asociadas.
- ✓ Difusión de la marca ASOFAP como valor de buenas prácticas profesionales.
- ✓ Revista ASONews.
- ✓ Presencia en medios de comunicación de interés.
- ✓ Presencia mediática en eventos de interés sectorial.
- ✓ Curso en tratamiento físico y químico de piscinas. Nivel inicial. Modalidad *on line*.
- ✓ Curso en marketing para responsables de tienda del sector de la piscina.
- ✓ Curso en obtención y gestión de clientes en el sector de la piscina.
- ✓ Curso en mantenimiento de piscinas. Nivel inicial.
- ✓ Curso en mantenimiento de piscinas. Nivel perfeccionamiento.
- ✓ Título de formación profesional (FP) 'Técnico adaptado a la instalación y mantenimiento de piscinas (CFGM Instalaciones de producción de calor)'.
- ✓ FP DUAL en técnico de piscinas.
- ✓ Sistema de acreditación competencial en técnico de piscinas.
- ✓ Participación colaborativa en programas de terceras entidades de interés sectorial.
- ✓ Servicio de Market Place.
- ✓ Divulgación de jornadas sobre oportunidades de negocio.
- ✓ Promoción de actividades de *networking* empresarial.
- ✓ Foro Piscina & Wellness 2018.

VALORACIÓN 2017: OTRO AÑO INTENSO

Entre las actividades desarrolladas en 2017 por ASOFAP destaca especialmente la puesta en marcha de las Comisiones de Trabajo, que son las protagonistas del Plan de Acción 2018, y la celebración del salón Piscina & Wellness Barcelona 2017, con una destacada presencia de la entidad y de sus asociados.



Durante el año 2017 la Asociación ha desarrollado muchas actividades orientadas a fomentar las buenas prácticas profesionales y el desarrollo del negocio de la piscina en España. Algunas muy visibles, como la presencia con stand propio en el salón Piscina & Wellness Barcelona y en muchas de sus actividades, y otras más internas, como la puesta en marcha de las Comisiones de Trabajo ASOFAP, pero también de enorme importancia. De la actividad desarrollada en 2017 podemos destacar las siguientes cuestiones. ■

Nuevos asociados

Durante el 2017 nuevas empresas se han incorporado a ASOFAP, aumentando así la masa crítica y representación de la asociación. La incorporación de nuevos asociados permite también incorporar talento de interés para el desarrollo de las actividades de la asociación, además de incrementar el potencial de *networking* entre las empresas asociadas.

Interlocutores con la administración pública

La posición de ASOFAP como patronal del sector de la piscina ha facilitado a la Asociación disponer de un contacto fluido con la administración pública para tratar diferentes asuntos relacionados con el marco legislativo, normativo y otras cuestiones de interés para el desarrollo técnico y económico del sector.



Comisiones de Trabajo

En 2017 hemos puesto en marcha las Comisiones de Trabajo ASOFAP. Concretamente contamos con cuatro Comisiones activas que ya han desarrollado su mapa de ruta, acordando acciones para 2017 y para 2018. Las Comisiones ASOFAP son:

- Comisión Sectorial de Piscina de uso privado.
- Comisión Sectorial de Piscina de uso público.
- Comisión Sectorial de Piscina de parques acuáticos.
- Comisión Sectorial de Mantenimiento de piscina.

Facilitación de oportunidades de negocio

ASOFAP también ha llevado a cabo varias iniciativas orientadas a desarrollar el negocio, facilitando la identificación de oportunidades de negocio y ayudándolas a aprovechar. En esta línea, destacan las siguientes actividades:

- Servicio de Market Place, orientado a la puesta en contacto entre oferta y demanda.
- Barómetro Sectorial.
- Jornadas Campaña Piscina 2017.
- Salón Piscina & Wellness Barcelona 2017.

Buenas prácticas profesionales

ASOFAP ha desarrollado varias iniciativas orientadas a la promoción de las buenas prácticas profesionales en el sector de la piscina, tanto de uso residencial como público. En este sentido destacan los trabajos iniciados en las siguientes temáticas:

- Guía Técnica para la piscina de uso privado.
- Guía Técnica para la piscina de uso público.
- Guía Técnica de parque acuáticos.

Formación

ASOFAP ha desarrollado varios programas formativos en 2017, todos ellos con muy buena valoración, y entre los que destacan:

- Curso en tratamiento físico y químico de piscinas.
- Curso en obtención y gestión de clientes en el sector de la piscina.
- Curso de marketing en el punto de venta para tiendas de piscina.
- Colaboración con el Título FP 'Técnico adaptado a la instalación y mantenimiento de piscinas (CFGM Instalaciones de producción de calor)'.
- Preparación de un programa de FP Dual de técnico de piscinas.

COMISIONES SECTORIALES: ¡PARTICIPA!

Las Comisiones Sectoriales ASOFAP son los grupos de trabajo sectoriales de la Asociación en las que los asociados trabajan las grandes iniciativas sectoriales que ASOFAP desarrolla o prevé desarrollar en el futuro. Son, por lo tanto, el foro de discusión entre los profesionales del sector para definir y acordar iniciativas orientadas a la mejora técnica y económica del sector. La interacción con los otros profesionales del sector que se da en las Comisiones, las convierte en un espacio donde el profesional adquiere nuevos conocimientos y testea los propios, a la vez que amplía y fortalece sus relaciones profesionales con otros actores del sector que pueden ser clientes, colaboradores o proveedores.

COMISIÓN SECTORIAL DE PISCINA DE USO PRIVADO

Coordinador: Joaquim Freixas – ESPA



COMISIÓN SECTORIAL DE PISCINA DE USO PÚBLICO

Coordinador: Armando Prallong – PS POOL



COMISIÓN SECTORIAL DE PISCINA DE PARQUES ACUÁTICOS

Coordinador: Alfonso Ribarrocha – ACTION WATERSCAPES



COMISIÓN SECTORIAL DE MANTENIMIENTO DE PISCINA

Coordinador: José María Vega – AQUARIUM



Participa en las Comisiones Sectoriales de ASOFAP y sé protagonista destacado del sector

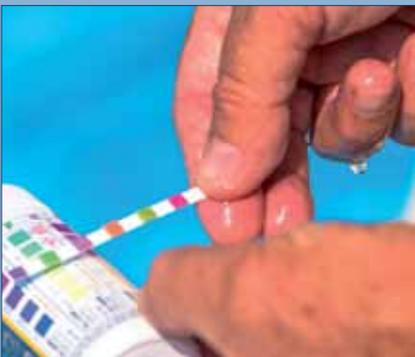
como asociado, tan solo debes solicitarlo a: asofap@asofap.es

FORMACIÓN ASOFAP

ASOFAP presta especial atención al desarrollo de iniciativas formativas orientada a mejorar el conocimiento y habilidades de los profesionales del sector, y conseguir así avanzar con ello en la expansión de las buenas prácticas profesionales. Para este año 2018, la Asociación tiene previsto el siguiente programa de formación: curso en tratamiento físico y químico de piscinas (*on line*); curso en mantenimiento de piscinas (nivel inicial); y curso en mantenimiento de piscinas (nivel perfeccionamiento). Hay previstas sesiones en Barcelona y Madrid.

TRATAMIENTO FÍSICO Y QUÍMICO DE LA PISCINA

Tiene el objetivo de ofrecer 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, sobre todo en relación a los elementos que afectan a la calidad del agua.



MANTENIMIENTO DE PISCINAS (NIVEL INICIAL)

Este curso ofrece los conocimientos iniciales de mantenimiento y conservación de piscinas e instalaciones acuáticas. Su contenido permitirá adentrarse en nociones básicas de descripción general de una piscina, limpieza del vaso, tratamiento físico y químico, electrólisis, desinfección, normativa y reglamentación, entre otros.



MANTENIMIENTO DE PISCINAS (PERFECCIONAMIENTO)

Entendido como una continuación del curso inicial sobre mantenimiento de piscinas, en este caso la formación se adentra en detalles mucho más específicos en el funcionamiento y mantenimiento de la piscinas, con contenidos como los aspectos técnico-sanitarios, domótica, electrónica, nuevas tecnologías y otros elementos más avanzados.



Inscripciones en www.asofap.es

DEFINIR LA ESTRAT A TRAVÉS DE LA ECUACIÓN

Autor: **Andrés Núñez**, docente del Curso ASOFAP en Marketing en el Punto de Venta para Tiendas del Sector de la Piscina; director asociado en Modeling Ideas y director del Posgrado en Marketing de Empresas de Retail de ESIC

Los negocios de *retail* evolucionan en nuestro país de forma acelerada. Cada año surgen nuevos modelos comerciales, normalmente franquiciables, y a los existentes no les queda más remedio que ponerse al día o desaparecer. Cada vez son más los nuevos modelos que difuminan las barreras existentes entre los negocios.

No es solamente que las cadenas de supermercados e hipermercados encuentren en el negocio de la venta de productos para piscinas una oportunidad de atraer nuevos clientes con campañas estacionales, si no que los nuevos operadores on line incorporan surtidos infinitos de productos para la piscina y el wellness (después de solo seis años Amazon cuenta ya con más de 150 millones de referencias en España, 140.000 de las cuales bajo el epígrafe 'Piscinas').

Todo ello está generando nuevos retos para los actores del sector de la piscina. Retos que requieren de una nueva estrategia para mantener o incrementar la cuota de mercado.

Estrategia de negocio: conocer el punto de partida

Para definir una estrategia primero es necesario saber dónde estamos, es decir, establecer cuál es el punto de partida y luego definir el camino a recorrer, es decir, la estrategia de crecimiento. Personalmente me gusta utilizar para este propósito un par de herramientas sencillas y ágiles que voy a tratar de explicar.

El análisis adecuado de la situación actual de la empresa es esencial para obtener una correcta estrategia comercial

Durante más de quince años he trabajado con un modelo matemático muy práctico y aplicable a cualquier tipo de negocio. Lo he utilizado para asesorar tanto a grandes multinacionales como en múltiples proyectos de consultoría para pequeñas y medianas empresas. Se basa en la ecuación general de las ventas y sus cuatro variables y define que las ventas de una empresa son igual a la multiplicación del precio medio de venta por la cantidad media de unidades compradas, por la frecuencia media de compra y por su penetración media de mercado (**Figura 1**).

Si os fijáis, la multiplicación de las dos primeras variables (precio y cantidad) nos ofrece el dato del ticket promedio de nuestro negocio. La frecuencia de compra indica el número de veces que

nuestros clientes acuden de media a nuestra tienda a lo largo de un período determinado, generalmente un año.

Finalmente, el término penetración de mercado nos indica el número de clientes únicos durante el mismo período. En nuestro caso, además, lo vamos a circunscribir a un ámbito geográfico determinado. El término nos indica la capacidad de nuestro negocio de generar atracción en un área o público determinado.

Estrategia de negocio: variables a atacar

La cuestión ahora es conocer cuál es nuestro punto de partida respecto a las variables de esta ecuación, es decir, cuál es nuestra posición competitiva actual, para posteriormente decidir cuál de las variables atacar en nuestro plan estratégico. Sería ilógico tratar de atacar todas las variables a la vez, desde mi larga experiencia en la gestión de negocios, eso siempre lleva a resultados no apetecidos. Siempre resulta mejor definir un objetivo claro para una de las variables y una vez conseguido, atacar la siguiente.

Figura 1. Modelo matemático de ventas.

$$\text{VENTAS} = P \times Q \times F \times Pn$$

ESTRATEGIA DE LA TIENDA GENERAL DE LAS VENTAS

Para escoger qué variable atacar primero utilizamos un segundo modelo teórico, la matriz de Ansoff (**Figura 2**).

Esta matriz tan simple nos describe los cuatro cuadrantes básicos en la estrategia de crecimiento según clientes y productos. Lo que nos explica sencillamente, por ejemplo, es que si escogemos poner nuestro énfasis en los productos y clientes actuales, nuestro objetivo principal será el de optimizar nuestro surtido de productos y maximizar las ventas realizadas a los clientes actuales. Si, por el contrario, nuestro objetivo se dirige a introducir nuevos productos de categorías nuevas a nuestros clientes actuales estaremos ante una estrategia de desarrollo de nuevos productos. Probablemente estas sean las dos estrategias que hemos seguido durante los últimos años, ofrecer novedades a nuestros clientes actuales.

Estrategia de negocio: desarrollo de nuevos clientes

Dejando de lado, esta vez, la estrategia de diversificación, la más arriesgada de todas, nos centraremos en este artículo en la del desarrollo de nuevos clientes,

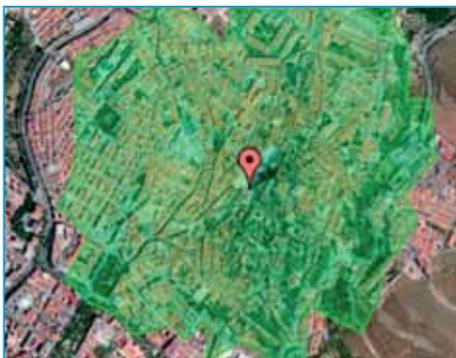


Figura 3. Isócronas utilizadas por Google maps para establecer el área de atracción de los clientes de un negocio.

Figura 2. Matriz de Ansoff. Conocida como matriz producto/mercado o vector de crecimiento, fue creada por Igor Ansoff en 1957 y sirve para identificar oportunidades de crecimiento en las unidades de negocio de una organización.



es decir, tratar de incrementar nuestra penetración de mercado, nuestra base de clientes. Este quizás debería ser el primer paso de nuestra estrategia.

Quizás os sorprendería saber que conocer nuestra penetración actual de mercado es algo relativamente sencillo. En la práctica se trata de conocer cuántos de los clientes potenciales de nuestra área de atracción son nuestros. El área de atracción viene definida usualmente por las isócronas de nuestro negocio, a través de ellas conoceremos nuestra área primaria y secundaria de atracción. La curva isócrona es una curva que define el área de influencia de un punto de venta para un desplazamiento máximo. Indica cuánto y cómo está dispuesto a desplazarse nuestro cliente para satisfacer sus necesidades. En función de los hábitos de compra de nuestros clientes (les podemos preguntar si vienen en coche o caminando), podremos definir una o varias isócronas de nuestro negocio según el tiempo de desplazamiento máximo que están dispuestos a realizar.

Por ejemplo, podemos definir una isócrona de 5 minutos en coche y de 10 minutos en coche. Google maps dispone de una herramienta muy sencilla para establecer este tipo de análisis. Una vez hayamos obtenido un mapa de nuestras isócronas como se muestra en la Figura 3, solamente deberemos recurrir de nuevo a Google maps para contar el número de piscinas en esas áreas y cuántas de ellas son clientes nuestros. A partir de ahí es sencillo establecer nuestra penetración de mercado actual en el área determinada por las isocronas.

Conclusión

A modo de resumen, hemos visto cómo utilizar un par de herramientas teóricas para conocer nuestra posición competitiva y escoger nuestra estrategia de crecimiento. Además, hemos podido comprobar cómo las nuevas tecnologías nos ayudan a poder cuantificarla. Ahora solamente nos queda el trabajar un plan comercial orientado en la dirección correcta. ■

BENEFICIOS DE LA PARA LAS EMPRESAS DEL

La FP Dual es una nueva modalidad de la formación profesional. En muchos sectores, entre ellos el de la piscina & wellness, se ha puesto de manifiesto la dificultad de encontrar profesionales requeridos por la propia industria. La FP Dual es una modalidad de formación en la que el alumno se forma tanto tiempo en el centro de formación como en la empresa y contribuye a una formación más orientada a las necesidades del puesto de trabajo y a los nuevos perfiles requeridos. Este tipo de formación resulta en una mayor implicación del trabajador y un mejor desempeño profesional, lo cual incide positivamente en la productividad y competitividad de la empresa.

Contar ya no solo con futuros técnicos cualificados, sino también con un título que certifique esas habilidades, ha sido uno de los objetivos de ASOFAP). Por ello, con la colaboración pionera del Departament d'Ensenyament de la Generalitat de Catalunya, ASOFAP promovió en el año académico 2016-2017 el primer título de formación profesional 'Técnico adaptado a la instalación y mantenimiento de piscinas (CFGM Instalaciones de producción de calor)'.
El curso, realizado en el Institut Santa Eulàlia de Terrassa (Barcelona) y pionero en toda España, es de modalidad dual e incluye 900 horas de prácticas retribuidas en empresas del sector. Como formación reglada, el curso está estructurado en módulos temáticos que permite a los alumnos alcanzar conocimientos sobre instalaciones de piscina, montaje y mantenimiento de instalaciones y equipos, instalaciones eléctricas y automatismos, montaje y mantenimiento de instalaciones caloríficas, máquinas y equipos térmicos, entre otros.

Este sistema dual implica, por tanto, la colaboración conjunta entre el centro educativo, las empresas colaboradoras y el soporte de la administración educativa. Es decir, participan empresas gran-

La FP Dual es una modalidad de formación en la que el alumno se forma tanto tiempo en el centro de formación como en la empresa

des y pequeñas que apuestan por la formación de los nuevos profesionales en el propio entorno laboral. No es crear una escuela de aprendices, sino potenciar la sinergia de los centros educativos, responsables de la formación teórico-práctica de base, y las empresas, que complementan la formación acompañando a los alumnos en las tareas de los puestos de trabajo de producción.

En este sentido, el papel de las empresas de ASOFAP es fundamental para el futuro tanto de los alumnos como del propio curso, pues son ellas las que deben dar cabida a los próximos profesionales. Así mismo, la formación dual aporta toda una serie de beneficios a las mismas empresas del sector piscina & wellness.

Beneficios de la FP Dual para las empresas

Los beneficios de la FP Dual para las empresas en general, y específicamente para el sector de la piscina, son los siguientes:

- La empresa puede modificar y organizar el contenido formativo de acuerdo a sus necesidades y ritmos de trabajo y, por lo tanto, le permite adecuar mucho mejor las competencias profesionales a sus necesidades reales y a las de su sector.
- Mejora la estrategia de reclutamiento, reposición y relevo generacional de la empresa, ya que esta conoce con mayor detalle las competencias de sus aprendices y puede incorporar personal cualificado y formado en la cultura y los procedimientos de la empresa reduciendo los costes de adaptación de nuevos trabajadores.
- La empresa establece una mayor relación de colaboración con el centro educativo que puede ofrecer oportunidades más allá de la FP Dual, como por ejemplo la acreditación de competencias de trabajadores en activo de la empresa en el centro educativo.

FP DUAL

SECTOR DE LA PISCINA

- La empresa recupera durante el proceso de aprendizaje una parte importante de los costes de los aprendices, ya que estos aportan valor como trabajadores.
- La empresa se beneficia de una reducción en sus cuotas a la Seguridad Social.
- La empresa cuenta con aprendices más motivados y con mayor grado de implicación, productividad y fidelidad hacia ella.
- La empresa puede incluir su participación en el sistema de FP Dual en su política de responsabilidad social corporativa.

Conclusión

Como sector en crecimiento, la industria de la piscina y el wellness precisa

La FP Dual aporta varios beneficios para las empresas que incorporan aprendices a su plantilla, como una reducción de la cuota a la Seguridad Social o la mejora de sus políticas de responsabilidad social corporativa, además de una futura incorporación de técnicos con los conocimientos adecuados a su sector

cada año incorporar nuevos técnicos cualificados así como regular al profesional ya existente pero sin titulación. Con ese objetivo nació el título de formación profesional de técnico en instalación y mantenimiento de piscinas, en el cual la asociación ASOFAP se ha volcado formando a los profesores específicos del curso en materia de piscinas, donando material específico al instituto en el que se celebra y aco-

giendo a los alumnos en prácticas en sus empresas.

Al cierre del curso académico 2017-2018 se titulará la primera promoción de este nuevo título de técnico en instalación y mantenimiento de piscinas, por lo que será un buen momento para hacer balance de esta formación dual y los beneficios que aporta a las empresas del sector. ■



Foto: Socoval.

PRINCIPALES VENTAJAS

1. Organizar el contenido formativo según las necesidades y ritmos de trabajo de la empresa.
2. Mejorar la estrategia de reclutamiento, reposición y relevo generacional de la empresa.
3. Mayor relación de colaboración con el centro educativo más allá de la FP Dual.
4. Recuperación, durante el proceso de aprendizaje de una parte de los costes de los aprendices.
5. Reducción en la cuota a la Seguridad Social.
6. Mejora de la política de responsabilidad social de la empresa.



www.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.