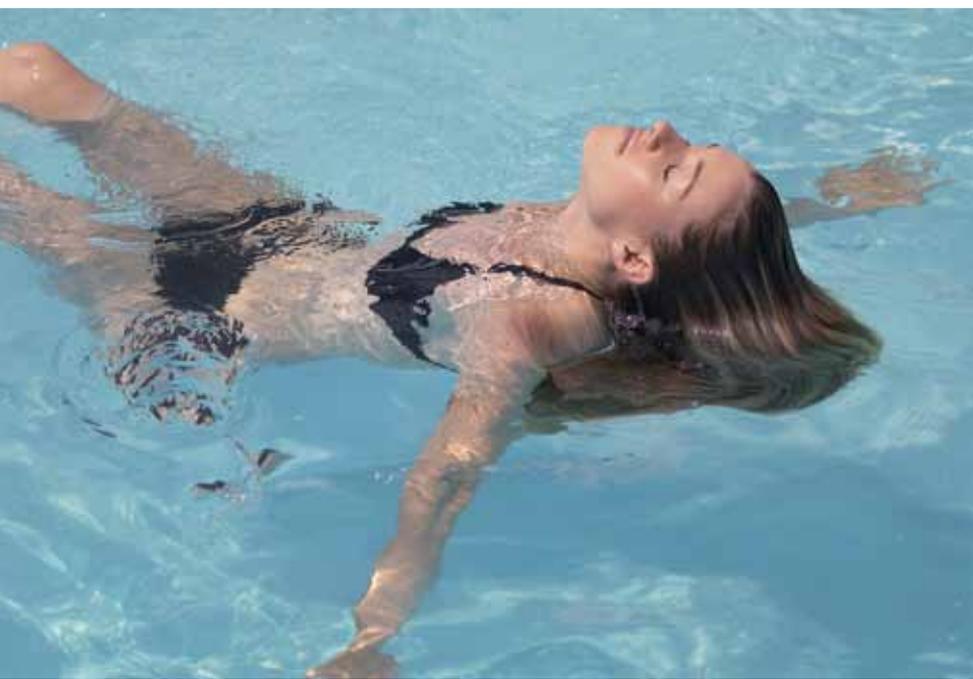


aso News |

REVISTA DE INFORMACIÓN SECTORIAL

nº 3 - ENERO 2017



ASOCIACIÓN ESPAÑOLA
DE PROFESIONALES
DEL SECTOR PISCINAS (ASOFAP)



I FORO PISCINA & EL CLIENTE, CENTRO DE LA

Con el aforo máximo cubierto, casi 300 profesionales del sector de la piscina y el wellness participaron en el I Foro Piscina & Wellness, celebrado los pasados días 3 y 4 de noviembre en Madrid, para conocer las tendencias a corto y medio plazo que marcarán esta industria. El sector se encuentra en un nuevo paradigma de consumidor, mucho más exigente, informado y conectado, que obligará a las empresas a apostar por nuevos modelos de negocio (mayor compromiso con la tecnología, la innovación, las nuevas tendencias, la red...) y diseñar productos y servicios de valor añadido que promuevan la interactividad y generen experiencias diferentes más allá del baño o el momento de relax.



Con el foco de profundizar en el comportamiento de los nuevos consumidores como eje estratégico para el negocio de la piscina y el wellness, el foro prestó especial atención a las expectativas de mercado, la tecnología, el diseño, la construcción y la gestión de las instalaciones en los tres ámbitos temáticos sectoriales en los que se estructuró el evento: piscina residencial, piscina pública e instalaciones acuáticas, y wellness y spa.

Buenas expectativas sectoriales

El presidente de la Cámara de Comercio de España y de Fira de Barcelona, Josep Lluís Bonet, fue el encargado de abrir el evento junto al presidente de ASOFAP, Pedro Arrébola. Ambos señalaron la necesidad de crear un proyecto como el foro, donde compartir las inquietudes y poner en común las nuevas tendencias del sector, sobre todo en aquellos años en los que no se celebra el salón Piscina & Wellness Barcelona. La visión económica del mercado español, en toda su amplitud, corrió a cargo del directivo de la consultora Pricewaterhouse Coopers,

Según los expertos consultores, el de la piscina es un sector prometedor dentro del escenario económico futuro

Francisco Juan Sanchís-Illueca, encargado de la sesión inaugural, y del profesor y economista José María Gay de Liébana, quien clausuró el evento.

Las expectativas a corto plazo poco halagüeñas de este último (amplia deuda

de las administraciones públicas, elevado déficit público, 14^º economía mundial según PIB, alto paro...), difieren algo de las marcadas por Sanchís en su horizonte 2033. Si bien España pierde protagonismo a nivel mundial, con los países BRICS y el Pacífico en el nuevo punto de mira (mundo desoccidentalizado), a nivel europeo mejora su posicionamiento, creciendo a un ritmo de 2% PIB y alcanzando el llamado 'pleno empleo' hacia 2030. A nivel sectorial, el financiero llevará la 'voz cantante', y la hostelería, la ingeniería y la construcción serán otros sectores a la cabeza. Por su transversalidad, el sector piscina-wellness puede ser inductor del tejido empresarial, remarcó Sanchís. Para sobrevivir en ese



WELLNESS:

ESTRATEGIA DE NEGOCIO

horizonte 2033, las empresas deben tener asumido su internacionalización estratégica y competir a través de la innovación, puesto que el principal cambio que se avecina es el del cliente.

El consumidor del mañana muestra una conducta distinta al actual, por lo que conviene situarlo en el centro de la organización empresarial (*customer-centricity*). Se trata de un consumidor inteligente, tecnológico, informado, exigente, cambiante pero con capacidad de influir, con mayor capacidad de elección, amante de las experiencias... que obliga a las empresas a estar en constante innovación, complementarse con otras para ofrecer ventajas competitivas y diferenciarse del resto para conseguir hacer del cliente un prescriptor más. Las claves pasan por adaptar la oferta, procesos, estrategia y comunicación omnicanal a una nueva demanda, cuyas pautas de consumo vendrán determinadas por la innovación, la tecnología, la movilidad y la personalización. En definitiva, un cliente digital que plantea nuevos retos a las empresas.

Si nos centramos en el ámbito exclusivo de la piscina, podemos confirmar que el sector ha superado por fin la 'travesía del desierto' en nombre de crisis. Los últimos datos ofrecidos por ASOFAP (2015) sitúan a España como el segun-

do mercado europeo y cuarto a nivel mundial, gracias a sus 1,1 millones de piscinas, 18.500 piscinas nuevas anuales, 700 millones de euros de facturación, 250 millones de euros en exportación, 2.500 empresas y 64.000 trabajadores (directos e indirectos). 2016 será el tercer año consecutivo de crecimiento, con una estimación del +10%, lo que equivale a unas 20.000 piscinas nuevas más realizadas.

Próxima cita global en Barcelona 2017

El próximo evento global de debate y desarrollo de negocio de la piscina y el wellness en España será el salón Piscina & Wellness Barcelona 2017, que tendrá lugar del 17 al 20 de octubre de 2017 en Barcelona, y en donde se reunirán los principales actores de la cadena de valor de este negocio. Dada la relevancia de este salón para el mercado español, el Foro invitó a su director, Ángel Celorrio, para que presentara la nueva edición, en la que ya se está trabajando. Celorrio mostró varios datos e información que establecen que la edición 2017 superará el éxito de la edición precedente, tanto en expositores y visitantes como en contenido, aumentando así el potencial del certamen para promover el negocio nacional e internacional, el conocimiento sectorial y el *networking* de valor. ■

EL FORO 2016 EN 10 DATOS

- ✓ Más de 250 profesionales presentes en el acto.
- ✓ Organizado por la asociación empresarial española del sector: ASOFAP.
- ✓ Coorganizado por el operador ferial de referencia en el sector: Fira de Barcelona.
- ✓ Apoyo especial de las principales empresas del sector.
- ✓ 30 ponentes de primer nivel en su temática.
- ✓ 30 ponencias estratégicas.
- ✓ 25 sesiones temáticas sobre el futuro del negocio.
- ✓ Más de 100 reuniones de negocio entre los participantes.
- ✓ Excelente valoración de participantes y patrocinadores.
- ✓ Con el apoyo mediático del principal medio de comunicación del sector: *Piscinas Hoy*.

Las empresas asociadas a ASOFAP pueden acceder a las ponencias en la parte privada de www.asofap.es



I FORO PISCINA & EJE PISCINA PRIVADA

El I Foro Piscina & Wellness contó con sesiones plenarias y espacios de *networking* común, así como conferencias y mesas redondas específicas agrupadas en tres ejes temáticos: piscina residencial, piscina pública y wellness y spa, permitiendo a los asistentes profundizar en uno de estos ámbitos, según su interés. En el ámbito concreto de la piscina privada se habló de tendencias en diseño y decoración de piscinas y espacios exteriores, de la automatización y control de las instalaciones, mantenimiento, seguridad e higiene. Asimismo, se debatió sobre cómo será el consumidor del futuro y las nuevas tecnologías en las ventas y sus aplicaciones.



El *coach* y experto en estrategia, Ivo Güell, el presidente de Roca Salvatella, Genís Roca, y la socia-fundadora de Kiss Retail Management Consulting, Magda Espuga, expusieron sus puntos de vista y coincidieron en la necesidad de ofrecer, innovar y sorprender con experiencias. Güell incidió en el cambio disruptivo en la empresa, de la necesidad de adaptarse, de cambiar el core de la empresa, las estrategias que se llevan a cabo para adaptarse a un entorno cambiante como es esta era líquida en la que vivimos, para poner rumbo inequívoco hacia el éxito empresarial con capacidades y pasiones renovadas.

Genís Roca, por su parte, desveló las claves para la transformación digital del negocio orientada a ofrecer productos y servicios centrados en los deseos y necesidades de los clientes más valiosos, con el objetivo de obtener más beneficios a largo plazo. Y Magda Espuga habló de la experiencia de compra del cliente aplicada a los productos y servicios del sector piscina, más en concreto en la multicanalidad, clave para satisfacer al cliente: cómo interactuar y

comunicarse con el 'cliente omnicanal', ese que desea poder interactuar y comunicarse con las compañías y marcas a través de muy diversos canales, relacionándolo con otros temas como la gestión de punto de venta, la integración de los canales *off line* y *on line*, etc.

Diseño e innovación

En el eje de piscina privada también se habló de tendencias en diseño y decoración de piscinas y espacios exteriores (existe una mayor integración entre la vivienda interior y el jardín exterior, incluyendo la piscina y el mobiliario), de la sostenibilidad, eficiencia y ahorro en la construcción de instalaciones, y de las ventajas reales de la digitalización de las piscinas para el usuario como puede ser la automatización y la gestión

del mantenimiento. En este sentido, la captura de datos y herramientas de análisis (*big data*) y las aplicaciones de *software* que crean nuevas formas de valor conforman el *Internet of Things* (IoT) de las piscinas, todo un mundo por descubrir en nuestro negocio. Hay que tener claro que el IoT permitirá a las empresas monetizar servicios adicionales que están por encima de las líneas de negocio tradicionales. Entramos en la era de la *servialización*, es decir, todo producto susceptible de digitalizar se convierte en servicio. Los arquitectos Héctor Cruz, Santiago Castán y Ramón Esteve, así como el director de innovación y diseño en Tandem Company Strategy & Creativity, Josep Casadella, fueron los encargados de mostrar las posibilidades de crear productos y servicios con más valor. ■

DESAFÍO Y OPORTUNIDAD DE NEGOCIO en la piscina residencial: la digitalización de la experiencia de uso de los productos y servicios, así como de la propia compra, ejes claves para atender al consumidor del futuro

WELLNESS: Y RESIDENCIAL



I FORO PISCINA & WELLNESS

EJE PISCINA PÚBLICA

Como ya se ha comentado en páginas anteriores, tres fueron los ejes temáticos del I Foro Piscina & Wellness: piscina residencial, piscina pública y wellness y spa. En el ámbito concreto de la piscina pública, que incluía las instalaciones acuáticas deportivas y recreativas, como por ejemplo piscinas municipales climatizadas, de verano y parques acuáticos, se abordó la gestión eficiente de las instalaciones y de su mantenimiento, así como cuestiones de seguridad y normativas aplicables. El ocio acuático también tuvo protagonismo en las sesiones relacionadas con instalaciones en establecimientos turísticos y tematización de piscinas.



El presidente de IAKS España y arquitecto del CSD, Jesús del Barrio, explicó cómo las piscinas públicas tienen que evolucionar a un diseño atractivo y con un programa completo de agua y bienestar del usuario y mejorar sus condiciones ambientales internas empleando energías renovables. Además, las autoridades tienen que ayudar con reglamentaciones claras, armonizadas y que atiendan las necesidades del sector. Recordó también que la piscina de uso público cubre una demanda social para el deporte, el ocio y el bienestar por lo que hay que tener en cuenta la atención del personal y sobre todo la flexibilidad de utilización de las instalaciones. Mientras, el directivo de Parques Reunidos, Enrique Pérez, se centró en los retos de la gestión de las instalaciones de ocio acuático. Para Pérez es clave la planificación y control de todos los elementos que conforman un parque acuático (económica, de seguridad, restauración, socorristas y monitores, inspección de elementos acuáticos, uso de nuevas tecnologías como drones...), y la instauración de una cultura *smile* que fomente el trabajo en equipo y transmita positivismo y bienestar.

Gestión, planificación y mantenimiento

Como temas complementarios se abordaron cuestiones relacionadas con la gestión integral y el mantenimiento de la piscina pública y temas de seguridad y normativas aplicables, así como sobre la tematización de parques acuáticos. El arquitecto Juan Andrés Hernando planteó un análisis crítico sobre lo que se ha hecho hasta ahora, los porqués y algunas consecuencias sobre la salubridad medioambiental, y propuso alternativas para mejorar situaciones consolidadas o crear nuevos criterios de diseño para aplicar en las salas de piscinas de nueva realización (por ejemplo, el tratamiento del aire).

Por su parte, el arquitecto Joaquim Pujol abordó la planificación de la piscina como equipamiento público, indisoluble de la interrelación que se establece entre la gestión y el diseño del mismo. Una acertada identificación de los usuarios, el preciso dimensionado de los espacios necesarios para desarrollar la actividad y sus interdependencias es fundamental para abordar las soluciones idóneas, sobre todo si la piscina, como contenedor acuático, se ha creado inicialmente para grandes eventos deportivos y debe tener un legado afín a un uso y gestión más municipal y social. Pujol también repasó la complejidad de los contenedores acuáticos y su futura evolución para los grandes eventos.

DESAFÍO Y OPORTUNIDAD DE NEGOCIO en la piscina pública: la transformación de las piscinas reglamentarias e instalaciones acuáticas deportivas en espacios mucho más lúdicos con el fin de generar experiencias gratificantes para los usuarios

WELLNESS: Y CENTROS ACUÁTICOS

Normativa

De gran interés fue también la charla normativa de la representante del Área de Normalización de la Asociación Española de Normalización y Certificación (AENOR), Pilar Pérez, y la responsable del programa de piscinas del Área de Sanidad de la Comuni-

dad de Madrid, Susana García Martín, las cuales repasaron el RD 742/2013, o las normas UNE relacionadas con la seguridad en el diseño de piscina (funcionamiento, seguridad y métodos de ensayo generales, de escalas, escaleras y barandillas, para los dispositivos de entrada y salida de agua/aire y para los elementos de ocio acuático

que utilicen agua/aire, plataformas de salida, las líneas de calle y la línea divisoria, placas de giro, porterías de waterpolo y para plataformas de salto, trampolines de salto y equipamiento asociado), así como aspectos de la calidad, del agua, los tipos de análisis y frecuencias, la guía de autocontrol y la relación con la administración. ■



I FORO PISCINA & EJE WELLNESS Y SPA

En el ámbito del wellness y spa, durante el I Foro Piscina & Wellness se examinó especialmente la evolución del consumidor hacia la cultura del bienestar y se debatió sobre la incorporación de las nuevas tecnologías y el *big data* al sector, los modelos de negocio de éxito, la rentabilidad de los establecimientos wellness, las nuevas técnicas de venta y cómo debe ser la oferta y la demanda del turismo de salud y bienestar. Según datos aportados en el foro, la industria mundial del wellness representa hoy el 5,1% del PIB mundial, y de 2013 a 2015 ha registrado un crecimiento de dos dígitos, mientras la economía/PIB mundial se redujo un 3,6%. El sector piscina, por su vinculación, debe aprovechar la situación.



El director de estudios y conocimientos de mercado de la Asociación Nacional de Perfumería y Cosmética (Stanpa), Óscar Mateo, habló del comportamiento y la evolución del consumidor hacia la cultura del bienestar; el consejero editorial de la revista *Aquae*, Jean-Michel Audineau, enumeró algunas de las novedades basadas en nuevas tecnologías que se están aplicando en el sector; el director general de Tinamica, Enrique Serrano; habló sobre nuevas oportunidades; Javier Vázquez-Illá, aportó su conocimiento sobre la rentabilidad en el desarrollo y la gestión de spas y hoteles wellness o de salud; y el director general del Instituto para la calidad turística española, Fernando Fraile García, explicó las futuras normas ISO para wellness y spa. Por su parte, Santiago González, director y arquitecto de Naos, se centró en el agua como pilar de negocio de los centros wellness, y cómo transformar este elemento para fortalecer su función de bienestar para el cliente, conservando el equilibrio entre lo estético, lo económico y lo funcional de un centro de este tipo. Jordi Gurri explicó los puntos clave de una buena comercialización del pro-

ducto wellness en España y sus frenos, en muchos casos basado en el marketing emocional. Y Blanca Lorente, *operations manager* de Resense Spa, explicó que para gestionar un spa correctamente y conseguir que sea un negocio rentable es necesario conocer, planificar y delimitar su rendimiento mediante una serie de parámetros conocidos como KPI (*Key Performance Indicators*) o indicadores clave de rendimiento.

Salud, bienestar y compromiso

Dos mesas de debate tuvieron lugar en esta sesión. En la primera se abordó el tema del turismo de salud y bienestar,

demanda *versus* oferta, con la participación de Valérie Le Mao, de Wellness & Spa Expert, L'Atelier du Spa, Jordi Gurri, Mamen Martínez Marín, gerente del Consorcio del Turismo de Salud de la Región de Murcia, y Rafael Chamorro, subdirector general de Marketing Exterior de Turespaña. La segunda mesa de debate abordó la importancia de un equipo humano comprometido y motivado y las claves para conseguirlo, con Valérie Le Mao, Alfredo Pérez Sainz de la Maza, presidente de Spatermal y gerente de Asetra Balnearios Spaxion, y Manuel Ferrero, de N Acción, asociación para el desarrollo del *coaching* y la inteligencia emocional, y la propia Blanca Lorente. ■

DESAFÍO Y OPORTUNIDAD DE NEGOCIO en wellness y spa: adaptación de un enfoque de sostenibilidad en todas las fases del proyecto y la integración de las nuevas tecnologías y el *big data* para conocer mejor y llegar a más clientes que valoran y exigen nuevas experiencias de bienestar

WELLNESS:



DESCUBRA LOS PRODUCTOS DE 2017

ASOFAP organiza, con la colaboración de One Drop, editora de *Piscinas Hoy*, y el patrocinio especial del Salón Piscina & Wellness 2017 de Fira de Barcelona, las 'Jornadas Campaña Piscinas 2017', que consisten en 4 jornadas que tendrán lugar en diferentes ciudades españolas y que reunirán a los fabricantes de equipos y distribuidores para dar a conocer a los profesionales del sector de la piscina los productos y soluciones que marcarán la temporada 2017 y facilitar el establecimiento de acuerdos de colaboración entre los participantes para la venta de esos equipos.

Las Jornadas Campaña Piscinas 2017 se posicionan como el foro de encuentro entre fabricantes y distribuidores y mantenedores en el que conocer las soluciones destacadas para piscinas en 2017 y en donde los participantes podrán establecer acuerdos ventajosos para su comercialización.

Soluciones y negocio

Cada jornada tiene una duración de 1 día y se estructura en 2 bloques. El primero, por la mañana, consiste en presentaciones de producto y servi-

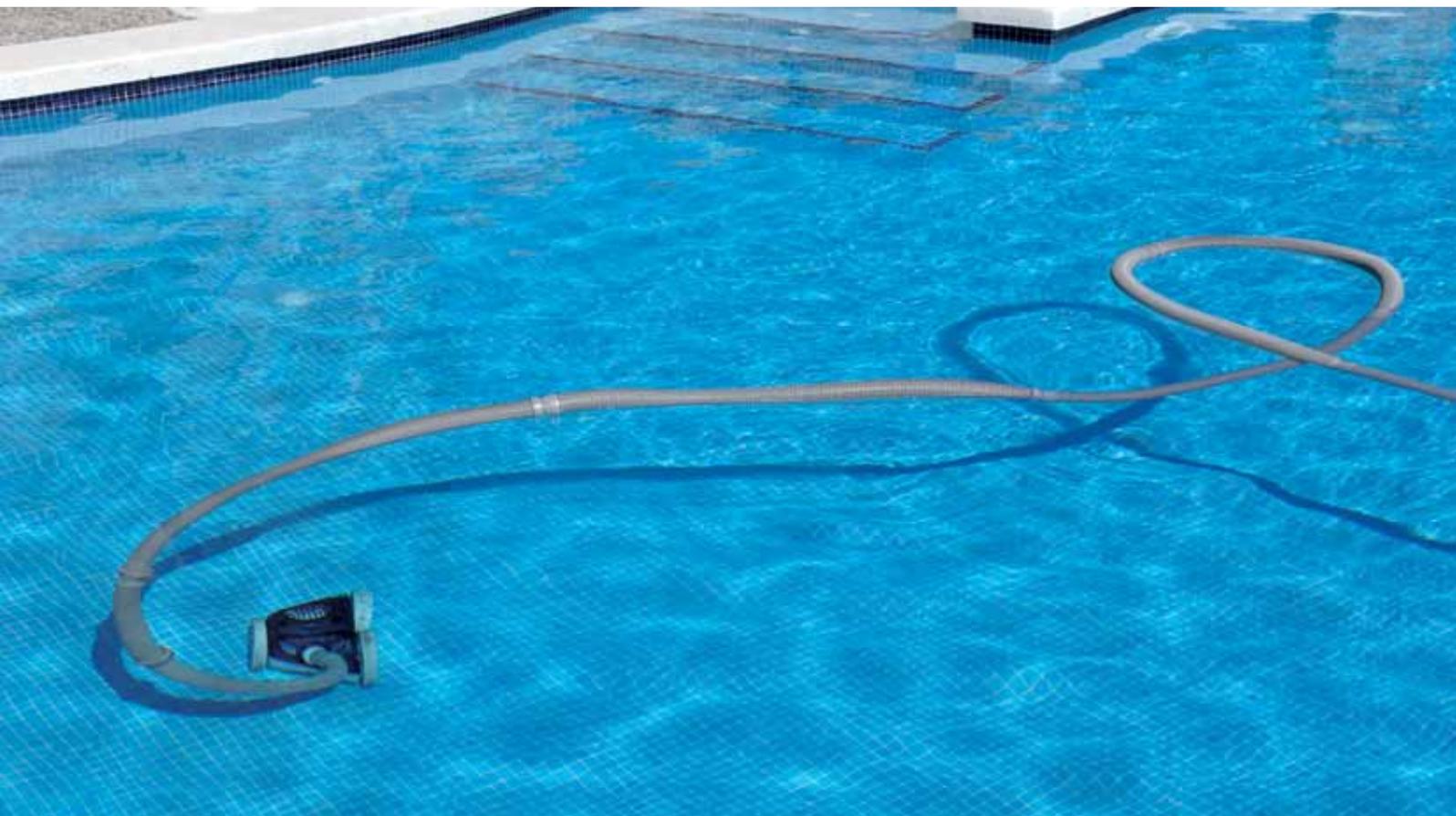
Las Jornadas Campaña Piscinas 2017 permitirán conocer los productos destacados en el año 2017 y establecer acuerdos comerciales ventajosos entre los participantes

cios. Y el segundo, por la tarde, consiste en entrevistas de negocio entre los participantes, de 15 minutos cada una, que tendrán agendas previamente concertadas en función de sus solicitudes en el momento de inscribirse, con el objetivo de establecer acuerdos ventajosos.

Lugares y fechas

- Madrid, 26 de enero de 2017.
- Barcelona, 16 de febrero de 2017.
- Sevilla, 16 de marzo de 2017.
- Valencia, 23 de marzo de 2017.





Un evento para profesionales y clientes

Dada la orientación técnica y comercial de la iniciativa, podrán participar en las jornadas los profesionales del sector de la piscina, como fabricantes de producto, oferentes de soluciones, distribuidores de soluciones o profesionales mantenedores. ■



CONOZCA LAS EMPRESAS EXPOSITORAS SELECCIONADAS Y RESERVE SU PLAZA PARA ASISTIR

Seis empresas que presentaron su candidatura para ser empresa expositora presentarán sus soluciones de productos y servicios destacados para la temporada 2017 y ofrecerán reuniones de negocio con los asistentes.

La inscripción para asistir a estos eventos es gratuita, pero es imprescindible registrarse dado que el aforo es limitado. Para registrarse como asistente se debe cumplimentar el formulario, al cual puede acceder a través del siguiente código QR. Tenga en cuenta que las reservas de plaza se realizarán por estricto orden de inscripción.



VALENCIA, 30 DE MARZO 2017, PRESENTACIÓN DEL: **ESTUDIO DE LA PISCINA PÚBLICA EN ESPAÑA Y ASAMBLEA 2017**

Valencia será la sede de la presentación del estudio de la piscina pública en España que ha elaborado ASOFAP. Esta jornada de presentación será un acto previo a la Asamblea de Socios 2017, que se celebrará el mismo día en sesión de tarde y que será nuevamente un excelente foro para el *networking* sectorial.

Valencia acogerá por primera vez una Asamblea de socios de ASOFAP, además de ser el lugar de presentación de un estudio sectorial de la asociación empresarial.

Apuesta territorial

La Junta Directiva de ASOFAP apuesta por celebrar un evento de gran envergadura sectorial en una plaza distinta a las habituales y exitosas Barcelona y Madrid, como respuesta al crecimiento de la asociación empresarial en el conjunto del territorio español.

Nuevo estudio de mercado

Tras el éxito de 2016 con la presentación del estudio de la piscina privada, que reunió a más de 200 profesionales del sector y que contó con la participación de la administración pública y la asociación francesa de la piscina, como primer mercado europeo, ASOFAP presentará en 2017 un nuevo estudio de mercado sobre un ámbito de gran interés sectorial.

La asociación ha elegido en esta ocasión apostar por un estudio de la piscina pública, esperando alcanzar el mismo éxito que con el estudio de 2016 sobre la piscina privada, que ha servido a mu-

El evento ilustra nuevamente el compromiso de ASOFAP por el progreso técnico y económico del sector de la piscina en España

chas empresas para definir y adaptar sus estrategias competitivas. La piscina pública destaca por su baja estacionalidad comparada con las de otros segmentos y acostumbra a tener unos requerimientos técnicos elevados, por lo que es un nicho de mercado de gran interés para el sector.

Más fuertes y referentes

Tras más de un año de intenso trabajo estratégico y operacional, ASOFAP tiene hoy más fuerza y representatividad que nunca en su historia. Consolidada a nivel nacional e internacional como el interlocutor empresarial del sector de la piscina en España, la asociación ha es-

tablecido un modelo gestión profesional con el que ha desarrollado un plan de acción en diferentes líneas, y consiguiendo importantes hitos. Entre estos destacan acciones como las iniciativas legales y normativas a nivel español y europeo, los programas de formación técnica sectorial, las jornadas técnicas, los foros empresariales de negocio, la potenciación del salón de la piscina para su edición 2017 en Barcelona y el incremento de empresas asociadas. Todo ello ayuda a ASOFAP a ser más fuerte y a representar mejor el conjunto del sector.

Es mucho el trabajo que la actual Junta Directiva ha realizado hasta ahora, y más el que tiene por delante. Por ello, la Junta desea aprovechar este medio para agradecer la colaboración de todas las empresas que en 2016 han participado en el éxito de las iniciativas desarrolladas y para emplazarlas, junto al resto del sector, a participar activamente en la asociación en 2017, con el objetivo de conseguir un sector de la piscina en España mejor y más fuerte. ■



ASOFAP, PRESENTE EN LA FERIA DE LA PISCINA DE LYON

ASOFAP estuvo presente en la pasada edición de Piscine Global, el salón de la piscina de Lyon (Francia), compartiendo stand con el Salón Piscinas & Wellness de Fira Barcelona. Esta nueva ubicación permitió tener una mayor visibilidad a la entidad, puesto que la situación del nuevo stand mejoraba la de la anterior edición al estar ubicado en una zona más concurrida y porque, además, era de mayor tamaño. Las sinergias de compartir un espacio propio entre la feria y la asociación referentes del sector de la piscina en España también han reforzado el valor que ofrece España como país puntero del sector y Barcelona como destino ferial y de negocios estratégico.

ASOFAP, además, a través de su presidente Pedro Arrébola, fue invitado a participar en el Summit, un encuentro entre distintas asociaciones mundiales del sector piscina y



wellness para dar a conocer la situación y tendencias de cada uno de estos mercados. En esta ocasión, España compartió espacio con el resto de países europeos que forman parte de EUSA, además de otros tan importantes como Estados Unidos, Canadá, Brasil o Argentina.

La valoración que hace ASOFAP del certamen francés es realmente positiva. “Desde un punto de vista global, la feria es una constatación que el sector de la piscina se ha recuperado de los últimos años difíciles, sobre todo en el sur de Europa. Con un optimismo moderado, reflejado tanto en los expositores como en el visitante, ya sea por el número de stands y sus diseños, o por la comunicación verbal y no verbal de los profesionales asistentes, no hay duda que Lyon es la feria del sector a nivel mundial”, asegura Pedro Arrébola.



NUEVO CONVENIO COLECTIVO DEL SECTOR DE MANTENIMIENTO Y CONSERVACIÓN DE INSTALACIONES ACUÁTICAS

ASOFAP, en su condición de representante empresarial del sector, ha firmado con los sindicatos CCOO y UGT el nuevo convenio colectivo general del sector de mantenimiento y conservación de instalaciones acuáticas. Las empresas asociadas a ASOFAP pueden consultar dicho convenio en la parte privada de la web: www.asofap.es.

El presente convenio establece las normas mínimas por las que se han de regir las relaciones de trabajo entre las empresas cuya actividad principal consista en el mantenimiento y la conservación de las instalaciones acuáticas, por encargo de terceros, y los empleados de estas para realizar única y exclusivamente dicho servicio. Así, quedan fuera del ámbito de este convenio aquellas empresas y trabajadores que desarrollan su actividad en parques acuáticos, polideportivos e instalaciones municipales, así como aquellas otras cuya actividad no sea de forma específica el mantenimiento y la conservación de instalaciones acuáticas.

El presente convenio incluye y especifica elementos del régimen de trabajo, de organización y de derechos de los trabajadores, los niveles profesionales, aspectos de contratación, retribuciones, asuntos relacionados con la jornada laboral, la salud laboral y el régimen disciplinario, entre otros. Así mismo, el nuevo convenio recoge las tablas salariales para el año 2017, siendo destacable el aumento del salario base y otros conceptos.



Foto Socoval.

RESUMEN PÍLDORAS FORMATIVAS 2016

A lo largo de 2016, ASOFAP ha elaborado sus Píldoras Formativas con el objetivo de aumentar el conocimiento de los profesionales del sector, y especialmente de los miembros de las empresas asociadas, en temas de especial interés para la competitividad de las empresas del sector piscinas. Desde la asociación aprovechamos este número de ASONews para resumir las 12 comunicaciones realizadas hasta ahora y mostrar nuestra satisfacción y agradecimiento con la buena valoración que el sector nos ha hecho de esta iniciativa. También comunicamos que en 2017 ASOFAP seguirá trabajando en la difusión de conocimiento de interés para las empresas del sector y especialmente para sus empresas asociadas. Recuerden que todas las píldoras están a disposición de las empresas asociadas en la parte privada de la web www.asofap.es.

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



RD 742/2013: CRITERIOS TÉCNICO-SANITARIOS

Análisis de la última normativa relacionada con las piscinas publicada por el Ministerio de Sanidad, en diciembre de 2013. Esta norma tiene por objeto fijar los requisitos básicos de calidad en el agua y en el aire de las piscinas cubiertas, incluyendo los centros de hidromasaje y las piscinas terapéuticas, con la finalidad de proteger la salud de los usuarios de riesgos físicos, químicos o microbiológicos derivados de su uso.



RENOVACIÓN DE PISCINAS CON MEMBRANA

Pasos y consejos para instalar correctamente el *liner* tanto en la reforma de una piscina como en una obra nueva, pues son muchos los profesionales de la piscina que cada vez más se decantan por la membrana armada o *liner* armado para rehabilitar piscinas, o bien para revestir piscinas de nueva construcción, pues ofrece numerosas ventajas, entre ellas garantizar la estanqueidad por escrito durante 10 años.



NORMA DE SEGURIDAD EUROPEA PARA PISCINAS

El sector de la piscina cuenta con un conjunto de nuevas normas sobre seguridad para las piscinas domésticas, que afectan a criterios de seguridad y rendimiento de los productos, seguridad en la construcción y en la instalación, y seguridad de uso para los consumidores. Es por ello que ASOFAP dedica su tercera Píldora Formativa a este asunto tan importante para el sector.



FILTRACIÓN EFICIENTE DE LA PISCINA

Filtro y bomba de circulación son los dos equipos principales que forman parte del proceso de filtración de una piscina, encargados por tanto de mantener siempre el agua limpia y en buen estado para el baño. Esta cuarta Píldora Formativa describe tanto este proceso en general como el sistema más eficiente, que no otro que el de una filtración a baja velocidad con un contralavado del filtro a alta velocidad.



CONSTRUCCIÓN DEL VASO DE LA PISCINA

Actualmente existen diferentes sistemas constructivos para el vaso de la piscina. Es por ello que, en su quinta Píldora Formativa, ASOFAP descubre las ventajas y desventajas de los siguientes sistemas de construcción: piscinas de hormigón proyectado gunité; piscinas de poliéster; piscinas de paneles o bloques con vinilo; y piscinas de acero inoxidable.



DIFERENCIAS ENTRE BROMO Y CLORO

El tratamiento químico de las piscinas requiere el uso de productos, entre ellos bromo y cloro. Por ello se explican las ventajas del bromo en comparación con el uso del cloro. También se da a conocer qué son las Fichas de Datos de Seguridad, obligatorias para las sustancias químicas en instalaciones de piscina y spas, y cómo cumplimentarlas.



ELECTRÓLISIS SALINA Y DESINFECCIÓN DEL AGUA

Se explica qué es la electrólisis salina, en qué se basa y cuáles son sus ventajas e inconvenientes, como sistema cada vez más introducido en España, tanto para piscinas residenciales como públicas. Además, también recoge cómo calcular el Índice de Langelier, nuevo requisito del RD 742/2013 en cuanto a cumplir con los valores de pH en piscinas de uso público.



MEDIOS FILTRANTES: PROS Y CONTRAS

Este artículo se centra en enumerar los principales medios filtrantes que existen en el mercado de la piscina (arena, vidrio, zeolita, diatomea, cartucho) y las ventajas e inconvenientes de cada uno de ellos, teniendo en cuenta que estos productos son el 'corazón' del sistema de depuración de una piscina, de ahí la importancia de su conocimiento y buen uso.



INTERNET OF POOLS

Basada en el *Internet of Things*, la piscina 'inteligente' marca una nueva forma de trabajar en la industria de la piscina. Conceptos como conectividad de los dispositivos, gestión de datos, seguridad de acceso, usabilidad, integración entre equipos o comunicación son solo algunos de los nuevos requerimientos del profesional en su día a día. ¿Pero qué es y cómo afecta concretamente? ASOFAP descubre en esta sexta píldora la realidad del llamado *Internet of Pools*.



NORMAS TÉCNICAS PARA PISCINA PÚBLICA

Teniendo en cuenta el volumen de normas legislativas y técnicas del sector de la piscina de uso público, se detallan las principales normativas para acometer un proyecto de construcción o rehabilitación de este tipo de piscinas, detallando los aspectos relacionados con la seguridad a través de la calidad del agua, el diseño y la construcción, y la gestión de la instalación.



EL CONVENIO COLECTIVO SECTORIAL

En el caso de la piscina existen varios convenios generales que pueden implicar a nuestro sector (consultar en ellos los artículos de ámbito de aplicación territorial y de ámbito de aplicación funcional), si bien es cierto que en gran parte hay que tener en cuenta el convenio colectivo general de mantenimiento y conservación de instalaciones acuáticas.



AUTOMATIZACIÓN DE PISCINAS

El avance tecnológico en el sector de las piscinas permite tanto al mantenedor profesional como al usuario final controlar al máximo los distintos equipamientos que la componen. Desde la cubierta hasta el tratamiento del agua, son muchos los elementos que pueden automatizarse para alcanzar una piscina lo más inteligente posible.





www.asofap.es

C/ Agustín de Betancourt, 21, 8ª Planta

28003 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.