

el boletín

Nº 1_Marzo_2004

de la Federación Asociaciones de Fabricantes de Equipos, Constructores y Técnicos de Piscinas

Nueva / New / Nouvelle website www.faps.es

La web de FAPS www.faps.es ya está presente de forma oficial en Internet. Después de varios meses de trabajo, ha finalizado su primera versión que se caracteriza por un diseño moderno y una navegación sencilla, de la que esperamos, sobre todo, que se convierta en una herramienta de comunicación y consulta dinámica y con un contenido que proporcione servicios. Por su barra de menús de inicio se puede acceder a las siguientes ventanas:

Quiénes somos: Identifica a FAPS y a las asociaciones profesionales que la constituyen.

Empresas asociadas: Listado y datos de las empresas asociadas agrupadas por sectores de actividad tales como, fabricantes, distribuidores, constructores e instaladores, empresas de mantenimiento y servicios, relacionadas por orden alfabético y por provincias.

Fabricantes españoles: Los datos de las empresas se encuentran en tres idiomas ya que se dirige a la exportación.

Normativas y Legislación: Ofrece la posibilidad de conocer las Normativas vigentes en cada Autonomía así como la legislación fiscal que se vaya produciendo.

Formación y Bolsa de Trabajo: Informará de los cursos de los que tengamos información así como de las demandas y ofertas de trabajo que recibamos en secretaría.

Boletín: Se pueden consultar los Boletines atrasados editados en tres idiomas.

Fichas: Hemos previsto publicar una colección de fichas de consulta y técnicas. Queremos destacar que ésta es sólo la primera versión. Ya se está trabajando para determinar la conveniencia de que algunos espacios sean de acceso privado para los asociados, así como otras posibles mejoras. Toda sugerencia de los asociados será muy bien recibida.



The FAPS website has been officially launched. After several months of work, the initial version has been completed, which is characterised by its up-to-date and easy-to-surf design. However we particularly hope that it will be a tool for dynamic communication and searching with service-providing contents. It has a menu bar on the home page with the following entries: **Who we are:** Identifying FAPS and the member Associations.

Associated companies: List and details of associates grouped in manufacturers, distributors, builders/installers, maintenance and service companies. It is also possible to search in alphabetical order and by provinces.

Spanish manufacturers: The company details are

given in three languages, as it is targeted at export.

Regulations / Legislation: Updated information on the current regulations and tax legislation of each Region.

Training / Employment opportunities: Full information on training courses and any employment opportunities we receive.

Newsletter: Back issues of Boletín, published in three languages, can be consulted.

Specifications: It is planned to publish a series of reference specifications. In any event, we must point out that this is the initial version. We are looking into deciding whether some pages should be for members only, together with other possible improvements. All suggestions will be very welcome.

Le site web de FAPS a été lancé officiellement. Après plusieurs mois de travail, une première version est finie, qui se caractérise par un design moderne et une navigation simple. Nous espérons qu'elle sera un outil de communication et de consultation dynamique, renfermant un contenu qui puisse rendre service.

Ça barre de menus de la fenêtre de démarrage présente les entrées suivantes :

Qui sommes-nous: Identification de FAPS et des Associations que la composent.

Entreprises Associées: Liste et données des associés regroupés en fabricants, distributeurs, constructeurs/installateurs, entreprises de maintenance et services. Il a la possibilité de faire une consultation par ordre alphabétique et par provinces.

Fabricants espagnols: Les données des entreprises figurent en trois langues puisqu'il s'adresse à l'exportation.

Normes / Législation: Possibilité de connaître les Normes en vigueur dans chaque Autonomie ainsi que la législation fiscale s'y produisant.

Formation / Bourse de Travail: Informations des cours sur lesquels nous aurons renseignements, ainsi que les demandes et les offres de travail que nous recevrons.

Bulletin: Vous pouvez consulter les Bulletins en retard édités en trois langues.

Fiches: Nous avons prévu de publier une série de fiches consultation et techniques.

Il faut remarquer que cette version est la première. Nous travaillons actuellement pour déterminer si certains espaces doivent être privés pour les associés et d'autres possibles améliorations. Toute suggestion sera bienvenue.

bazeny
El equipamiento español de piscinas en Praga.
Spanish swimming pool companies in Prague.
L'équipement espagnol de piscines à Prague.
Pags. 2
11-13.03 / Praga - Rep. Checa

interbad 2004
Cita europea de la piscina, sauna y spas.
Centre of attention for the bath, spas and sauna.
Point de mire de la branche piscines, sauna et spa.
Pag. 3 y 4
29.09 al 2.10 / Stuttgart - Alemania.

Piscine 2004
La vuelta al mundo de la piscina en 4 días.
Everything about swimming pools in 4 days.
Un tour du monde de la piscine en 4 jours.
Pag. 4
16-19.11 Lyon - Francia.



SALÓN DE LA PISCINA
5-8.10.05 Barcelona - España.

INTERBAD - Düsseldorf - Swimming pools, bath technology, saunas, physiotherapy & wellness.
SALON DE LA PISCINE Lyon
FSB - Köln - Amenity areas, sports and pool facilities.
SALON DE LA PISCINA Barcelona
INTERBAD - Düsseldorf - Swimming pools, bath technology, saunas, physiotherapy & wellness.
PISCINE 2000 Lyon
FSB - Köln - Amenity areas, sports and pool facilities.
SALON DE LA PISCINA Barcelona
INTERBAD - Düsseldorf - Swimming pools, bath technology, saunas, physiotherapy & wellness.
PISCINE 2002 Lyon
FSB - Köln - Amenity areas, sports and pool facilities + Aquanale.
SALON DE LA PISCINA Barcelona

Año / Year / Année	1998		1999		2000		2001		2002		2003	
Control	FMK	OJS	FMK	AFE	FMK	OJS	FMK	AFE	FMK	OJS	FMK	AFE
Superficie alquilada (m²) Rented space / Surface facturée	14.630	11.109	29.002	14.241	16.880	14.006	17.145	19.582	15.959	16.593	14.833	21.585
Nacional Domestic / National	10.511	8.721	20.301	10.064	12.046	10.570	10.163	12.502	11.411	11.255	6.630	12.853
Extranjero Foreing / Etranger	4.119	2.388	8.701	4.177	4.768	3.436	6.982	7.080	4.548	5.238	8.203	8.732
Expositores con stand propio With own stand / Avec stand	311	282	767	264	414	309	414	313	387	385	377	366
Nacional Domestic / National	220	197	470	149	285	207	208	176	270	219	154	176
Extranjero Foreing / Etranger	91	85	297	115	129	102	206	137	117	166	223	190
Visitantes Visitors / Visiteurs	13.870	10.146	25.651	11.162	19.391	8.465	12.249	13.577	15.465	10.011	13.683	16.179
Nacional Domestic / National	10.805	8.473	18.453	8.933	14.679	6.542	5.949	10.271	12.140	7.677	6.297	10.311
Extranjero Foreing / Etranger	3.065	1.673	7.198	2.669	4.712	1.933	6.300	3.306	3.325	2.334	7.386	5.868

Fuente AUMA Messen Ausstellungen (Asociación de ferias y exposiciones alemanas).

Salones de la piscina del Mercado Común Europeo en cifras

Swimming Pool Exhibitions of the European Union in figures

Les Salons de la piscine du Marché Commun Européen en chiffres

Publicaciones realizadas en el 2003

A lo largo del año 2003 se han publicado dos Boletines en tres idiomas con una tirada de 5.000 ejemplares que se han distribuido por correo, en ferias y por correo electrónico entre los profesionales europeos del sector. Asimismo, se han editado dos directorios de empresas asociadas y un díptico informativo de la Federación.



Durante el presente año 2004 se editarán cuatro Boletines y se actualizarán los actuales directorios de empresas en los que se incorporarán los nuevos asociados.

Credencial '04

Se ha editado una acreditación para el año 2004 especialmente dirigida a los constructores y mantenedores de piscinas asociados, para que la adjunten a sus presupuestos como garantía ante el cliente y ratificación de calidad y condiciones técnicas de las instalaciones que realicen.



Ferias



El equipamiento español de piscinas estuvo presente en Praga.

Spanish swimming pool equipment companies participated in Prague.

L'équipement espagnol de piscines a été présent à Prague.

11-13.03.04 / Praga - Rep. Checa

El equipamiento español de piscinas estuvo presente en Praga del 11 al 13 de marzo mediante la participación agrupada en la feria Bazény. La participación española se materializaba a través de seis empresas, acompañadas por ASOFAP (Asociación de Fabricantes de Equipos, Productos Químicos y Constructores de Piscinas), entidad organizadora de la participación en coordinación con el ICEX.

Bazény es la única feria de la República Checa representativa de los sectores de piscinas, saunas y spas, sectores de gran desarrollo en este país de inminente adhesión a la UE. Con un importante nivel de desarrollo (64 por 100 de media UE15), una economía productiva casi privatizada en su totalidad y una tendencia consumista, la República Checa se configura como un país interesante para el intercambio comercial, siendo además muy favorable su acogida del producto español. En el 2003 se instalaron en la República Checa 19.500 piscinas (2.500 enterradas y 17.000 elevadas) con un valor de cerca de 12 millones de euros.

Las empresas participantes en Praga fueron AstralPool, Alkor Draka, Bombas Saci, Ciatesa, Espa Bombas Eléctricas y Manufacturas Gre. Atendiendo a la distribución geográfica, tres de las empresas participantes procedían de la provincia de Barcelona, una de Córdoba, una de Girona, y una de Vizcaya. Las empresas valoran positivamente su presencia en Chequia, que tiene un mercado emergente con numerosas posibilidades de negocio para la industria de la piscina.

Spanish swimming pool equipment companies participated as a group at the Bazény exhibition held from 11th to 13th March in Prague. The Spanish group consisted of six companies, accompanied by ASOFAP (Spanish Association of Equipment,



Chemical Products and Swimming Pool Manufacturers), which organised the Spanish participation in collaboration with ICEX.

Bazény is the only exhibition of the Czech Republic representing the swimming pool, sauna and spa sectors. These sectors are developing at a great pace in this country that is soon to be a member of the EU. With a significant growth rate (64 per cent average EU15), an almost completely privatised productive economy and consumer trends, the Czech Republic is becoming a very interesting country for trade, together with its very positive acceptance of Spanish products. In 2003, 19,500 pools were installed in the Czech Republic (2,500 in ground and 17,000 above ground) amounting to 12 million euros.

The companies participating in the Czech exhibition were AstralPool, Alkor Draka, Bombas Saci, Ciatesa, Espa Bombas Eléctricas and Manufacturas Gre. Three of these companies come from Barcelona, one from Córdoba, one from Girona and one from Vizcaya. All the companies rated their presence in the Czech Republic as very positive, underlining that it is an emerging market with many business opportunities for the swimming pool industry.

L'équipement espagnol de piscines a été présent à Prague du 11 au 13 mars grâce à la participation regroupée à la Foire Bazény. La participation espagnole se matérialisait par le biais de six entreprises, accompagnées de l'ASOFAP (Association des Fabricants d'Équipements, Produits Chimiques et Constructeurs de Piscines), entité organisatrice de la participation en coordination avec l'ICEX.

Bazény est la seule foire-exposition de la République Tchèque représentative des secteurs des piscines, saunas et spas, secteurs se développant considérablement dans ce pays dont l'adhésion à l'UE est

imminente. Ayant un important niveau de croissance (64 pour 100 de moyenne UE15), une économie productive presque privatisée dans sa totalité et une tendance consumiste, la République Tchèque se configure comme un pays très intéressant pour l'échange commercial, son accueil du produit espagnol étant, en outre, très favorable. En 2003, ont été installées dans la République Tchèque 19.500 piscines (2.500 enterrées et 17.000 hors-sol) représentant une valeur de près de 12 millions d'euros.

Les entreprises participant à la Foire tchèque ont été AstralPool, Alkor Draka, Bombas Saci, Ciatesa, Espa Bombas Eléctricas et Manufacturas Gre. Compte tenu de la distribution géographique, trois des entreprises participantes provenaient de la province de Barcelone, une de Cordoba, une de Gérone et une de Bizcaye. Les entreprises évaluent positivement leur présence en Tchéquie, qui possède un marché émergent offrant de nombreuses possibilités de négoce pour l'industrie de la piscine.



alkor.iberica@solvay.com
www.alkor.es
praha@dektrade.cz



info@astralpool.com
www.astralpool.com
info@astralpool.cz



saci@bombas-saci.com
www.bombas-saci.com



ciatesa@ciatesa.es
www.ciatesa.es
info@chts.cz



info@espa.com
www.espa.com
info@pool2000.cz



gre@gre.es
www.gre.es

Cita europea de la piscina, sauna y spas

Centre of attention for the bath, spas, sauna and wellness industries

Point de mire du secteur piscines, sauna, spa et bien-être

Más grande, más internacional, más variado. Estos son los tres objetivos que se ha propuesto el Comité Organizador de Interbad para su edición del 2004 (29 de septiembre al 2 de octubre).

Además del sector central de exposición del Salón, piscinas y saunas, también estarán presentes en Interbad segmentos relacionados con el bienestar, el bronceado y el fitness. Por este motivo al mismo tiempo que Interbad se celebrará Bodylife, una de las ferias especializadas en fitness y salud más importantes.

El Director General de la Feria de Stuttgart, Ulrich Kromer destacó, durante una reunión con la prensa especializada celebrada en Baden-Baden el pasado 11 de febrero: "Por primera vez el wellness será un componente integrante de Interbad, lo que subraya su cada vez mayor importancia".

Un desafío para las piscinas públicas

Por su parte, el Dr. Christian Ochsenbauer, Director Ejecutivo de la Federación de la industria alemana de piscinas (Deutsche Gesellschaft für das Badewesen e.V. "DGfB") afirmaba en la misma rueda de prensa que las piscinas públicas tienen que adaptarse a nuevas tecnologías y demandas del usuario. El que durante muchos años la piscina propiamente dicha haya sido el producto central en la toma de decisiones de inversión, era debido a la demanda del mercado de piscinas con fines deportivos. Pero cada vez son más los clientes que exigen un concepto que va más allá de la piscina propiamente dicha, es decir, desde el tiempo libre hasta el wellness, como valor añadido. Y es por lo que la piscina pública se complementa cada vez más con las saunas, solariums, aplicaciones orientadas al wellness, (aqua) fitness y gastronomía. Las propias piscinas disponen cada vez más de atracciones acuáticas con fines lúdicos, como por ejemplo, toboganes, canales de agua, duchas para la nuca, duchas de chorros de agua o toberas etc.

En opinión de las Asociaciones de la industria de piscinas públicas se ha abierto así un escenario positivo de cara al futuro y las piscinas se irán imponiendo cada vez más como lugares orientados a la salud. El "wellness" (Wellbeing + Fitness) es un factor cada vez más importante para que las piscinas públicas puedan seguir compitiendo con éxito en un mercado cada vez más competitivo como es el del tiempo libre.

Astralpool observa tres tendencias

Pedro Arrçebola, Responsable de Negocios de Astralpool en Europa Central y del Norte, señaló, en esta misma rueda de prensa, que en el segmento de las piscinas públicas se dan, a nivel mundial, tres tendencias diferentes: las piscinas de competición, las piscinas lúdicas y parques acuáticos a quienes, como tercer elemento, hay que añadir el "wellness", área en la que priman los objetivos de salud y del bienestar de los usuarios.



En el sector de la piscina privada, las piscinas elevadas han ganado importancia, haciendo que la piscina deje de ser un artículo de lujo reservado a una minoría y sea accesible a amplios sectores de la población.

Paralelamente, continuó Arrçebola, nace la versión de la piscina de lujo, con elementos automatizados, la aplicación de nuevas tecnologías y materiales de calidad, unido todo ello a diseños especiales. La gama de posibilidades es cada vez mayor.

También se observan tendencias de producto, con-

tinuó Arrçebola. Un producto relativamente nuevo, y que cobra cada vez mayor protagonismo, es el hidromasaje o spa. En el mercado de EE.UU. hay instalados más de 3.3 millones de spas y cada año se instalan 400.000 nuevas unidades. En el resto del mundo hay un parque de 100.000 unidades de las que cerca de 30.000 están en Europa con un incremento estimado del 15% anual. El principal mercado europeo para los spas es el Reino Unido, seguido de Alemania y Francia.

El hidromasaje se emplea por diferentes motivos: en el segmento de las piscinas públicas el wellness es requisito imprescindible, mientras que en el segmento privado se usa para la relajación o como mini-piscina, complementaria o no.



Otra importante innovación de producto, tanto para la piscina privada como para la pública, son las piscinas de paneles. Simplifican la actividad de los fabricantes de piscinas, son relativamente rápidas y fáciles de montar y, frecuentemente, más baratas que las piscinas tradicionales.

Klafs responde ante un cambio en el comportamiento del consumo

Stefan Schöllhammer, Director General de Klafs Saunabau GMBH & CO. KG, declaró en este acto que mucho futurólogos coinciden en que el wellness se situará a la cabeza de las preferencias de los consumidores debido a las tendencias existentes en cuanto a salud y bienestar.

Sin embargo, la coyuntura económica actual también han afectado a este mercado.

En opinión de Schöllhammer, después del consumismo de los años '90 nace un comportamiento de consumo que se concreta, por una parte en una compra supeditada al precio y, por otra, en la adquisición de productos extraordinarios que subrayen la imagen de quienes los adquieren.

El consumo medio está estabilizado con tendencia regresiva. Es por lo que Klafs considera que el mercado de la sauna evolucionará en las siguientes vertientes: descuentos coherentes para productos económicos; servicios altamente profesionales para consumidores con poco tiempo; valiosos y auténticos productos de lujo, de fabricación artesanal.

Como alternativa a estas vías de distribución, Schöllhammer ha dicho que Klafs tiene previsto proponer al consumidor "estresado" productos de iniciación de alta calidad. Para demandas más sencillas dirigidas a cadenas de Fitness y hoteles, Klafs ha desarrollado productos estandarizados. En los segmentos caros Klafs propone un panorama lujoso de saunas y spas, con gran número de prestaciones y de productos.

Europe will meet at interbad at 29 September to 2 October 2004. Manufacturers of swimming pools and saunas looking to the future with optimism.

Bigger, more international, more varied: Interbad 2004 is aiming to attain these three goals. Interbad 2004, the major international trade fair for swimming pools, saunas and spas, will be held in Stuttgart with a new integrated approach. In addition to the key areas of public and private baths and saunas, the trade fair will present associated segments such as "beauty", "solariums", "nutrition", "soft medical care" and "fitness/cardiofitness". Interbad will therefore be held for the first time concurrently with Bodylife, one of the most impor-

tant trade fairs for fitness and health. This new combination of Interbad and Bodylife is found nowhere else in the world. Stuttgart will therefore become the international centre of attention for the swimming pool and wellness industries from 29 September to 2 October 2004.

Wellness will form an integral part of Interbad for the first time. "This clearly re-emphasises the importance of this topic and its increasing significance in all areas," said Ulrich Kromer, Managing Director of Messe Stuttgart, during the special press conference in Baden-Baden.

Interbad makes a firm claim to be the leading European trade fair for swimming pools, pool and bath technology, saunas and physiotherapy. Interbad is a meeting-point for the most important market participants in the industry and the latest trends are defined during the trade fair. The swimming pool, wellness and fitness industries will also meet at to form a completely new trade fair combination.

Interbad is focusing more on expanding markets in Central Eastern Europe. Co-operation agreements have therefore been consciously concluded with leading associations in the most important countries. Special mention must be made here of the co-operation with Hungary, the Czech Republic, Slovenia, Russia and Poland.

Challenge for public baths

Dr. Christian Ochsenbauer, Managing Director of the "Deutsche Gesellschaft für das Badewesen" (German Association for the Recreational and Medicinal Bath Industry), said during the press conference that public baths must adapt to new developments. Whereas the actual swimming pool was the sole focal point of investment decisions for many years - this corresponded to the claim made by the above-mentioned sport-oriented baths -, an increasing number of customers are now demanding multi-product leisure conceptions through to wellness conceptions. The actual public swimming pool is being supplemented to an increasing extent by saunas, solariums, wellness-oriented applications, (aqua-)fitness and restaurants. The swimming pool itself contains additional water fun attractions such as slides, water flow channels, neck and torrent showers or spas.

In the opinion of the organisations involved in the recreational and medicinal bath industry, this opens up a positive future scenario for baths, saunas and physiotherapy practices. Public baths will increasingly become health-oriented educational settings in the modern knowledge society. "Wellness" (well-being plus fitness) is increasingly becoming an important factor why large baths are still able to survive successfully on the German market in spite of competition in the leisure sector.

Astralpool sees three trends

Pedro Arrçebola Business Manager Northern Europe at Astralpool, said during the press conference that three different trends are discernible in the public or semi-public swimming pool market: in addition to "competition pools", "water parks" have become well-established as swimming pools enjoyed by young and old alike. The third trend is the entire "wellness" area in which the main objectives are the health and well-being of users.

Pedro Arrçebola said that in the private swimming pool sector temporary pools had become more important. Thanks to temporary pools, an increasing number of families are now able to purchase a swimming pool and a swimming pool is now no longer a luxury article per se reserved for a minority. A pool is therefore accessible to wide sections of the population. Mr. Arrçebola added, however, that we are seeing the parallel development of the luxury version of a swimming pool with automated operating elements, the use of new technologies and high-quality materials, plus a special design. The range of possibilities is expanding every day.

Mr. Arrçebola said that whirlpools are a relatively new important product and that over 3.3 million

whirlpools had already been installed on the main market, i.e. the USA. Just under 400,000 new whirlpools are installed there every year with a further 100,000 in the rest of the world. Around 30,000 of these spas are installed in Europe where there are annual growth rates of approximately 15%. The main market for spas in Europe is the United Kingdom, followed by Germany and France. Mr. Arrçebola commented that a whirlpool is used for different purposes: in the public/semi-public swimming pool sector, it is a "must" for wellness; in the private swimming pool sector, it is used for relaxation or alternatively as a "mini-pool".

Klafs reacts to changed consumer patterns

Stefan Schöllhammer, Managing Director of Klafs Saunabau GmbH & Co. KG, said during the press conference that a large number of futurologists agree that wellness is extremely popular among consumers thanks to the mega-trend of health. He added, however, that current economic problems are also affecting this market. Mr. Schöllhammer said that following "enjoyment consumption" in the 1990s, we are now seeing the development of consumer habits which can be divided into refusal to purchase and price emphasis on the one hand and extraordinary status and meaningful products on the other. However, the consumption centre is being thinned out. Klafs is therefore expecting an



evolution of consumption on the sauna market in the following directions: consistent discount concepts for cheap products; highly professional services for time-poor consumers; valuable and authentic, handmade luxury products; and sensual presentations and experience worlds.

Mr. Schöllhammer made it clear that Klafs will not go into discount stores, but will very probably offer "irritated" consumers high-quality, entry-level products as an alternative to these distribution channels. Mr. Schöllhammer said Klafs is developing standardised products for simpler demands of low-price fitness chains and hotels. In the expensive segments, Klafs offers luxurious saunas and spas together with a large number of services and products.

Rencontre européenne du 29 septembre au 2 octobre au salon Interbad Les fabricants de piscines et de saunas jettent un regard optimiste vers l'avenir

Plus grand, plus international, plus varié: le salon Interbad 2004 souhaite réaliser ces trois objectifs. Le salon Interbad 2004, le grand salon professionnel international pour les piscines, les saunas et le spa, débutera à Stuttgart avec une nouvelle idée globale. Outre les domaines de base tels que piscines privées et publiques ainsi que le secteur des saunas, on pourra se renseigner sur les segments voisins comprenant "Beauty", "Solariums", "Alimentation", "Soins médicaux en douceur" et "Fitness/Cardio-fitness". Pour cette raison, le Bodylife, un des salons professionnels les plus importants pour la mise en forme et la santé aura lieu en parallèle. Cette nouvelle combinaison Interbad et Bodylife est une première mondiale. Stuttgart sera ainsi le point de mire international de la branche des piscines et du bien-être du 29 septembre au 2 octobre 2004.

Pour la première fois, le bien-être fait partie intégrante du salon Interbad "L'importance de ce thème est soulignée de façon encore plus claire ainsi que la signification grandissante dans tous les

domaines", a affirmé Ulrich Kromer, directeur de la Messe Stuttgart, à une conférence de presse professionnelle à Baden-Baden.

Le salon Interbad a une exigence claire : c'est le grand salon pilote européen pour les piscines, la technique des bains, le sauna et la physiothérapie.

Le salon Interbad mise de plus en plus sur les marchés de l'Europe de l'Est en pleine expansion. Pour cette raison, des coopérations ont été conclues de manière ciblée avec les organisations puissantes des pays les plus importants. Il faut citer notamment la coopération avec la Hongrie, la République Tchèque, la Slovaquie, la Russie et la Pologne.

Défi lancé aux piscines publiques

Selon le Dr. Christian Ochsenbauer, directeur de la Société allemande des Piscines (Deutsche Gesellschaft für das Badewesen e. V.) à la conférence de presse a dit que les piscines publiques doivent s'adapter à de nouveaux développements. Tandis que la véritable piscine était pendant des années au centre des décisions d'investissement, correspondant à l'exigence d'une piscine orientée vers le sport, de plus en plus de clients demandent des conceptions de produit allant du temps libre au bien-être. La piscine publique traditionnelle est de plus en plus complétée par les composants sauna, solarium, soins orientés au bien-être (aqua) fitness et gastronomie. Les bassins de piscine ont des attractions supplémentaires pour les plaisirs de l'eau telles que les toboggans, les bassins avec courant, les douches pour le cou ou les bains à bulles.

Du point de vue des associations des bains un scénario d'avenir positif s'annonce pour les piscines, les saunas et aussi pour les cabinets de physiothérapie. Les piscines publiques vont de plus en plus s'établir en tant que lieux d'apprentissage orientés santé de la société actuelle. Le bien-être associé à la mise en forme vont devenir de plus en plus un facteur important pour que les grandes piscines puissent continuer à s'affirmer sur le marché malgré la concurrence dans le secteur du temps libre.

Astralpool distingue trois tendances

Pedro Arrébola, Business Manager Northern Europe chez Astralpool a affirmé à la conférence de presse qu'on peut distinguer dans le monde trois tendances différentes dans les piscines publiques et semi-publiques: outre les "bassins de compétition", les "parcs aquatiques" se sont établis nettement en tant que piscines pour jeunes et moins jeunes et en tant que troisième variante, on trouve l'ensemble du domaine wellness dans lequel la santé et le bien-être des utilisateurs sont au premier rang.

Dans le domaine des piscines privées, les bassins hors terre gagnent du terrain. On doit à cette technique de fabrication que l'acquisition d'une piscine devienne possible pour de plus en plus de familles et qu'une piscine aujourd'hui ne soit plus un article de luxe réservé à une minorité. Parallèlement à cette évolution, on assiste à l'augmentation de la version des piscines de luxe, avec des éléments de commande automatiques, l'utilisation de nouvelles technologies et de matériaux nobles et, notamment, à des designs particuliers. Le nombre des possibilités augmente de jour en jour.



Arrébola a déclaré le domaine spas comme un produit relativement nouveau mais très important. Aux Etats-Unis, plus de 3,3 millions de spas sont déjà installés. Environ 400 000 nouvelles unités s'ajoutent chaque année, et dans le reste du monde 100 000, parmi lesquelles environ 30 000 en Europe avec un taux d'augmentation annuelle d'environ 15%. Le numéro 1 européen est la Grande-Bretagne suivie par l'Allemagne et

la France. Le spas a été introduit de différentes manières: dans les domaines publics/semi-publiques c'est un "must" quand on parle de bien-être, et dans le domaine privé il trouve son marché pour la relaxation ou en tant que "mini-pool".

Klafs réagit à un changement de comportement

Stefan Schöllhammer, directeur de Klafs Saunabau GmbH & Co. KG a dit durant la réunion que beaucoup de futurologues sont de l'avis que le bien-être a la faveur des consommateurs grâce à la tendance du concept "santé". Cependant, les difficultés conjoncturelles actuelles ont affecté aussi ce marché. Après la "consommation-plaisir" des années 90, on assiste à un comportement de consommation qui se concrète par un segment qui achète en raison du prix et, d'autre part, un segment client des produits extraordinaires soulignant l'image et le côté sensuel de la personne avant tout. La consommation moyenne est de plus en plus réduite.

Klafs prévoit pour cette raison une évolution du marché de la sauna dans les directions suivantes : concepts cohérents de discount pour des produits bon marché ; prestations de service très professionnelles pour des consommateurs dont le temps est compté; produits de luxe précieux et authentiques, de fabrication artisanale ainsi que des mises en scène et des mondes d'attraction sensuels.

Schöllhammer a dit clairement que Klafs ne s'attachera pas aux discounters mais voudrait bien proposer au consommateur "énervé" des produits d'initiation de haute qualité comme alternative à ces voies de distribution. Klafs a développé des produits standardisés pour les exigences plus modérées des chaînes de bien-être à bas prix et pour les hôtels. Dans les segments chers, Klafs propose un large panorama luxueux de saunas et de spas avec un grand nombre de prestations et de produits.

Participación en Interbad

En coordinación con el ICEX, y la colaboración de la Cámara de Comercio Alemana para España, ASOFAP está organizando una participación colectiva en Interbad en condiciones muy atractivas.

Para más información pueden consultar a:

ASOFAP

Tel: 93 451 30 28

E-mail: asofap@asofap.com

Cámara de Comercio Alemana

Tel: 91 353 09 13

E-mail: messe-stuttgart@ccape.es



La vuelta al mundo de la piscina en 4 días Everything about swimming pools in 4 days Un tour du monde de la piscine en 4 jours

16-19.11.04 Eurexpo- Lyon-Francia

La próxima edición de Piscine, el certamen mundial de todo tipo de piscinas, tendrá lugar en Lyon - Francia del martes 16 al viernes 19 de noviembre del 2004.

Piscine 2004 será además el primer certamen en utilizar el novedoso Pabellón 66 de Eurexpo, un Pabellón de 13.000m² diáfano, sin columna central, inundado de luz natural.

Orientado a mostrar las últimas novedades o tendencias, tomar el pulso al mercado, comprenderlo mejor y por lo tanto anticiparse a su evolución Piscine 2004 presenta una sectorización en 4 grandes mercados:

- Piscinas (privadas o públicas)
- Acondicionamiento exterior (recubrimientos, mobiliario, elementos de decoración etc.)
- Puesta en Forma (spas, saunas, balnearios, hammans, solariums etc.)
- Iluminación exterior, un sector nuevo muy prometedor.

Para cada uno de los sectores se han programado eventos específicos: el VI Congreso de piscinas abiertas al público y de ocio acuático. Para las piscinas privadas los Coloquios de la Piscina organizados por la FNCESEL (Fédération Nationale des Constructeurs d'Equipements de Sport et de Loisir) y la CSIP (Coordination Syndicale des Industries de la Piscine). La creación de un espacio que recrea un paisaje tipo, en el sector de "Acondicionamiento exterior"; Un espacio que pone de relieve los nuevos conceptos de spa en el sector "Puesta en Forma"; Un espacio de información sobre el sector de "Iluminación".

Entre los múltiples servicios para expositores puede citarse la creación, con la Cámara de Comercio e Industria de Lyon, de un "Partenariado" cuyo objetivo es ayudar a la implantación de Empresas (Empresas extranjeras que deseen instalarse en Francia o Empresas francesas que deseen hacerlo en el extranjero), búsqueda de distribuidores, reconducción o cesión de una Empresa etc.

Piscine 2004, que se celebra durante 4 días, de martes a viernes, fechas muy adaptadas a los profesionales de la Piscina es también conocido por su espíritu de cordialidad. El certamen será, por ejemplo, la oportunidad de celebrar la llegada del Beaujolais, de descubrir la gastronomía, la cultura y las numerosas posibilidades de ocio que ofrece la ciudad de Lyon. En este sentido se han elaborado Programas para acompañantes.

The next edition of Piscine, the world trade show for all kinds of swimming pools, will take place in Lyon - France from the 16th to the 19th of November 2004.

Piscine 2004 will be the first show that will use the original Hall 66 of Eurexpo, a bright 13.000sqm hall with natural light and without central pillars.

To discover the latest innovations or trends, to gauge the market, to know it better and to anticipate its evolution PISCINE 2004 it has divided the show in 4 broad sectors:

- Public & Private Swimming pools.
- Pool Surroundings (tiles, furniture, barbecue, aquatic leisure...)
- Health and fitness (spa, hot tubs, saunas...)
- Lighting.

Numerous different events dedicated to each sector: The VI congress of public, private pools and aquatic leisure organized by FNCESEL (Fédération Nationale des Constructeurs d'Equipements de Sport et de Loisir) and CSIP (Coordination Syndicale des Industries de la Piscine); The creation of an area which recreates a perfect environment for the Pool Surroundings sector; An area that highlights new concepts of the spas in the Sector Health and Fitness; an informative area regarding lighting Sector.

Also the creation of a new area "Partenariat" with the Chamber of Commerce and Industry of Lyon: both to help to introduce foreign companies in France and to introduce French companies abroad, search for distributor, transfer of companies etc.

It takes place during 4 days, from Tuesday to Friday, dates adapted to the professionals of the sector. The

show will be an opportunity to welcome the arrival of the Beaujolais, to discover the gastronomy, the culture and all the possibilities for leisure time that are on offer in Lyon. We have created an unmissable programme.

La prochaine édition de Piscine, le salon mondial de toutes les piscines, se tient à Lyon-Eurexpo-France du mardi 16 au vendredi 19 novembre 2004.

Piscine 2004 sera d'ailleurs le premier salon à utiliser le tout nouveau hall 66 d'Eurexpo, un hall de 13.000 m² d'un seul tenant, sans poteau central, irrigué de lumière naturelle

Pour découvrir les toutes dernières nouveautés ou tendances, mieux appréhender le marché, mieux comprendre et donc anticiper son évolution Piscine 2004 s'organise en 4 secteurs :

- Piscines (privée ou publique)
- Aménagements extérieurs (dallage, mobiliers, éléments de décoration etc.)
- Forme (spas, saunas, balnéo, hammans, solariums etc.)
- Eclairage extérieur, un nouveau secteur très prometteur.

Chacun des 4 secteurs bénéficie d'événements dédiés : le 6ème Congrès des piscines recevant du public et des loisirs aquatiques et pour les piscines privées les Assises de la Piscine organisées par la FNCESEL (Fédération Nationale des Constructeurs d'Equipements de Sport et de Loisir) et la CSIP (Coordination Syndicale des Industries de la Piscine); La création d'un espace paysagé type sur le secteur "Aménagements extérieurs"; Un espace valorisant les nouveaux concepts de spa sur le secteur "Forme"; Un espace d'information sur le secteur "éclairage".

Les services aux exposants comme aux visiteurs sont multipliés : Mise en place avec la Chambre de Commerce et d'Industrie de Lyon d'un espace "Partenariat"; aide à l'implantation des entreprises (entreprises étrangères voulant s'installer en France ou entreprises françaises s'installant à l'étranger), recherche de distributeurs, reprise ou cession d'une entreprise etc.

Se tenant sur 4 jours, du mardi au vendredi, des dates très adaptées aux professionnels, Piscine est également reconnu pour sa convivialité. Le salon sera par exemple l'occasion de fêter le Beaujolais, de découvrir la gastronomie, la culture et les nombreux loisirs de la ville de Lyon. Des programmes accompagnants ont été mis en place dans ce sens.

ASAMBLEA GENERAL DE ATEP

26.03.04 Valladolid

Con la asistencia de representantes de 40 empresas



El pasado 26 de marzo, en el hotel La Vega de Valladolid, se celebró la Asamblea General Ordinaria de ATEP con la asistencia de representantes de 40 empresas.

Como cada año la Junta Directiva de la Asociación presentó la Memoria de actividades del año 2003 que fue aprobada por unanimidad.

En su informe Lluís Monfort, Presidente de la Asociación, subrayó que el Federarse con Asofap ha significado unificar esfuerzos desarrollando un mayor número de actividades y, como consecuencia, aumentar sensiblemente el número de asociados.

Desde el 1 de enero del 2003 al 1 de marzo del 2004 se han registrado 43 altas, lo que sitúa el número de asociados en 221 Empresas. El Presidente Monfort añadió que si en la Asamblea del año pasado se fijó como un hito alcanzar los 200 asociados, hoy debemos fijarnos para este año superar

las 300 empresas asociadas, para lo que solicitó la colaboración de todos los asistentes.

Entre las actividades desarrolladas, en colaboración con Asofap y en el marco de la Federación, Monfort destacó la edición, por primera vez, de un Directorio de Empresas asociadas, un folleto para la captación de asociados, dos Boletines informativos en tres idiomas y la participación en el Salón de la Piscina de Barcelona, como expositores para dar imagen de la Asociación y atender la visita de empresas asociadas como para coordinar las Jornadas Técnicas que se celebraron durante el Certamen.

Monfort finalizó agradeciendo a todos los compañeros y amigos de la Junta Directiva la colaboración y confianza que constantemente le han dispensado, destacando a Josep Sadurní que le ha sabido transmitir la experiencia acumulada durante sus largos años en la presidencia de ATEP.

Fichas Consejo

En este número se inicia la publicación de una colección de fichas informativas en colaboración con la revista profesional francesa "L'Activité Piscine". En el próximo número del Boletín publicaremos la ficha referida a la "Limpieza de una piscina de liner".



Mantenimiento

La formación de algas

MANTENIMIENTO

La formación de algas

Las algas nutren a los microorganismos presentes en el agua, hacen que las paredes y fondo de la piscina resulten resbaladizos y provocan un importante incremento en el consumo de productos desinfectantes.

· Paredes y fondo resbaladizos - agua clara

Es la primera manifestación de presencia de algas en una piscina que, seguidamente, formará manchas de color verde. Procederemos del siguiente modo:

1. Hemos de tener en cuenta que un anti-algas sólo previene el crecimiento. Una vez que las algas se han desarrollado en la piscina, la aplicación del producto anti-algas (a base de amonios cuaternarios) no ocasionará su desaparición, sino que únicamente impedirá el desarrollo posterior de las mismas.

Por lo tanto, para la eliminación completa de las algas debemos efectuar un tratamiento de choque en la instalación, tratando el agua con:

-Una alta dosificación de cloro o bromo, de disolución rápida, en forma de granulado o tabletas.

-Peróxido de hidrógeno líquido, siguiendo los porcentajes indicados en la información técnica de los envases.

-Oxígeno activo sólido, para reforzar la acción del desinfectante aplicado (cloro o bromo), siguiendo las instrucciones e indica-

ciones del fabricante del producto que se adopte al efecto.

-Tratamiento posterior con un anti-algas de alta concentración.

2. Cepillar las paredes y el fondo para que las algas adheridas se vayan disolviendo en el agua ya tratada con el procedimiento de choque.

3. Reducir al máximo el pH (7,0 / 6,8), puesto que las algas evolucionan muy mal en pH bajos (ácidos).

4. Incrementar el tiempo de recirculación, limpiando el filtro si es necesario para obtener un mayor rendimiento. En los filtros de arena, para aumentar la calidad de filtración es preciso la utilización de floculantes.

· Agua de color verde

Para poder detener esta proliferación de algas será preciso utilizar medios más contundentes.

Cuando el agua presente un color verde intenso que haga invisible el fondo, deberá actuarse como sigue:

- Pasar lentamente el limpiafondos.

- Seguidamente, llenar la piscina hasta su nivel normal.

- Cepillar la totalidad de las superficies interiores del vaso de la piscina.

- Tratar el agua, aumentando las dosis y filtrar en continuo día y noche.

- Lavar el filtro cuando esté apelmazado (cuando el manómetro marque 400 g. más de lo normal) Al principio puede que sea necesario

repetir este lavado algunas horas después.

- Si se ha tratado el agua con cloro estabilizado, asegurarse, mediante análisis, que el agua no contiene una dosis excesiva de estabilizante (ácido isocianúrico), lo que anularía la acción del cloro.

Si es así, se debe vaciar parte del agua para des concentrar y recuperar la actividad del cloro.

- Es posible que cuando se haya conseguido eliminar el color verde, el agua presente un aspecto turbio (algas muertas). En este caso, se debe proceder a una floculación del agua de la piscina, para lo cual se deberá:

- Preparar una solución de agua con un 20% de floculante.

- Esparcir la solución por toda la superficie del agua en la piscina.

- Dejar la instalación parada durante un período de tiempo aproximado de 6 a 8 horas. En el transcurso de este período de tiempo, la solución floculante provoca la formación de floculos. Al incrementarse su densidad con el volumen de agua estancado, se produce la sedimentación de todos los sólidos en suspensión causantes de la turbiedad, que se depositan en el fondo de la piscina, dejando el agua totalmente transparente.

- Pasar el limpiafondos lentamente, enviando el agua sucia directamente al desagüe general de la instalación sin pasar por el filtro.

- Introducir agua nueva de aporte hasta alcanzar el nivel necesario.

· Algunos consejos

- En los procesos de recuperación del agua, evitar la utilización de productos derivados del cobre (sulfato de cobre). Las sales de cobre son estables en el agua y su acumulación puede producir trastornos intestinales, decoloración del cabello y de algunos tipos de revestimientos.

- Para limpiar el fondo de la piscina sin enturbiar el agua, es preferible usar limpiafondos sin cepillo, salvo si el limpiafondos utilizado, por su diseño, no levanta la suciedad.

- Durante la operación de eliminación de algas se recomienda no utilizar limpiafondos automáticos para evitar el riesgo de que la suciedad apelmace con excesiva rapidez el filtro.

- No tratar el pH a la ligera ya que tiene un papel fundamental en el equilibrio del agua. Mantenerlo siempre entre 7,2 y 7,4.

- El agua tratada con cloro debe siempre tener:

- cloro no estabilizado: 1/1,5 mg/l.

- cloro estabilizado: mínimo 2 mg/l.

Para un mejor mantenimiento de su piscina confíe en un profesional: consulte a su proveedor.



FEDERACIÓN DE ASOCIACIONES DE FABRICANTES DE EQUIPOS Y CONSTRUCTORES DE PISCINAS, SAUNAS Y SPAS



www.techniques-piscines.com

Actualidad

FAPS

Interlocutor de la Administración

La comisión de FAPS, muy satisfecha de su encuentro con el Subdirector General de Sanidad Ambiental



El pasado día 1 de marzo el Subdirector General de Sanidad Ambiental y Salud Laboral, D. Francisco Marqués, recibió en audiencia a una Comisión de FAPS encabezada por el Sr. Josep Sadurní (Cetagua) integrada por los Sres. J. A. Poderoso (AstralPool), J. Junyent (Inquide) y Javier Forés (Olaqua). El motivo de la visita fue informar sobre el sector y presentar la Federación como interlocutor válido ante la Administración.

En el transcurso de la conversación el Sr. Marqués informó que actualmente se está trabajando en la preparación de una "Guía Técnica" que complementará el RD 865/2003 de 4 de julio y aportará las oportunas puntualizaciones para la más clara interpretación y aplicación del Decreto.

Por su interés general, y a la espera de la aparición de la Guía Técnica, anticipamos algunas de las aclaraciones que los interlocutores de FAPS obtuvieron durante su conversación.

-¿Qué debe entenderse por producción de aerosoles a los efectos del R.D. 865/2003?

-Por aerosoles debe entenderse la formación de micro-gotas, independientemente de si son más pequeñas de 3 um o mayores de 5 um, ya que no existe la seguridad de que una instalación generadora de aerosoles no pueda producir micro-gotas de entre 3 y 5 um, que son las transmisoras de la bacteria de la legionella.

-¿Deben ser mantenidas con sujeción a las reglas de mantenimiento del Anexo 5 las piscinas normales que no estén diseñadas para dirigir hacia el cuerpo humano agua mezclada con aire o agua a presión, caso de que estuvieran dotadas de un sistema de agua climatizada con agitación constante y recirculación a través de chorros de alta velocidad o inyección de aire?

-Cualquier instalación con agua climatizada, ya sea un spa, piscina de hidromasaje, aguas termales o piscinas lúdicas (con cascadas, fuentes ornamentales, etc.) que puedan generar aerosoles deberán cumplir con el R.D. 865/2003, y por tanto con el protocolo específico de mantenimiento recogido en el anexo 5 de dicho Real Decreto.

-Una piscina que no esté diseñada para dirigir hacia el cuerpo humano agua mezclada con aire o agua a presión, es decir, una piscina normal con agua climatizada de uso colectivo ¿se convierte en una piscina de hidromasaje por el hecho de que esté dotada de un equipo de contracorriente?

-Estas piscinas no están afectadas por el R.D. 865/2003.

-El equipo de natación contracorriente y la piscina en donde se instale un equipo de tales características ¿deben someterse al mantenimiento previsto en el anexo 5 aunque no estén diseñados ni destinados para dirigir al cuerpo humano agua a presión atendiendo a que: a) producen agitación constante y recirculación a través de unos chorros de un agua climatizada, y b) pueden ser utilizados por el usuario con fines de hidromasaje?

-Como en el caso anterior, este tipo de instalaciones no están afectadas por el R.D. 865/2003.

-¿Qué desinfectantes pueden emplearse para realizar el tratamiento de mantenimiento, de acuerdo con el Anexo 5 del R.D. 865/2003 de las instalaciones englobadas en el artículo 2.2.C, de dicho Real Decreto?

-Únicamente pueden emplearse aquellos desinfectantes registrados como "plaguicidas específicos para la legionella (clave 100)" y cuya finalidad sea la prevención y control de la legionella en este tipo de instalaciones, hasta la entrada en vigor de la Ley de Biocidas que unificará todos los registros de biocidas. A este respecto se ha previsto dirigir una circular a todas las Delegaciones Territoriales para que tengan presente el tipo de registro que debe poseer el desinfectante empleado para tratar estas instalaciones.

La comisión de FAPS, muy satisfecha con el encuentro, valora positivamente la buena acogida del Subdirector General de Sanidad Ambiental y Salud Laboral a la oferta de colaboración de ASO-FAP, e invita a los asociados a participar en la Comisión Técnica aportando sugerencias y propuestas concretas.

Formación

A continuación relacionamos las actividades formativas de las que nos han facilitado información sus organizadores.

Diploma de especialización profesional universitario en actividades acuáticas y salud.

Fecha: 1 de mayo al 31 de julio (220 horas - 200 horas Internet y 20 horas presenciales)

Lugar: Paterna (Valencia)

Organiza: Universidad de Valencia

Información: Tel. 669 842 964

E-mail: victor.tella@uv.es

http://www.adeit.uv.es/av

Mantenimiento de Piscinas al Aire Libre

Fecha: 2º curso del 27 de septiembre al 28 de octubre de 2004

Lugar: Madrid.

Organiza: Forodeporte. Dirección General de Deportes. Comunidad de Madrid.

Información: Tel.: 91 580 40 76

E-mail: carmen.atero@madrid.org

Acreditación para operadores de Piscinas Públicas.

Fecha: abril/mayo 2004 (40 horas)

Lugar: Barcelona

Organiza: Área de deportes del Ayuntamiento de Barcelona - Asme.

Información: Tel. 93 314 52 52



Garantía en la venta de bienes de consumo

Principio de conformidad de los bienes en la compraventa de bienes de consumo

Ley 23/2003 de 10 de julio, de Garantías en la Venta de Bienes de Consumo.

Esta ley tiene por objeto la incorporación al Derecho español de la Directiva 1999/44/CE, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 25 de mayo de 1999, sobre determinados aspectos de la venta y garantía de los bienes de consumo.

La directiva establece un conjunto de medidas tendientes a garantizar un nivel mínimo uniforme de protección de los consumidores en el marco del mercado interior en todos y cada uno de los Estados miembros. Para ello, introduce el principio de conformidad de los bienes en la compraventa de bienes de consumo celebrados entre el vendedor y el consumidor. Las disposiciones de la directiva poseen carácter imperativo de modo que no cabe pactar cláusulas que excluyan o limiten los derechos conferidos al consumidor. En consecuencia, esta ley otorga este carácter imperativo a todos los derechos reconocidos en la misma.

En el caso de que un producto adquirido tenga

algún defecto, el primer responsable es el vendedor, no el fabricante como ocurría hasta ahora en la mayoría de los casos. Sin embargo, si al acudir al vendedor le supone una carga, el consumidor puede acudir directamente al fabricante.

En resumen significa que todo producto tiene una garantía de dos años que el consumidor puede reclamar al vendedor, importador o fabricante por defecto del bien o por un uso equivocado por haber seguido instrucciones de un manual incorrecto.

Esta garantía puede ampliarse por motivos comerciales u otros, en este caso debe ser objeto de un documento escrito en el que se establezcan, de manera clara, los elementos esenciales necesarios para su aplicación.

La Ley recoge un amplio abanico de derechos y obligaciones que en nuestro ordenamiento estaban faltos de una concreción y articulación adecuada, por lo que aconsejamos su lectura.

(www.boe.es/ges/boe/dias/2003-07-11)

Servicio Europe Direct

Respuestas a sus preguntas sobre la Unión Europea



La Comisión Europea ha ampliado el servicio Europe Direct, un ejemplo concreto del acercamiento de la Administración a los administrados.

Europe Direct ya permite a los ciudadanos y empresas de toda la UE obtener respuestas a sus preguntas sobre la Unión en las once lenguas oficiales, bien llamando al teléfono gratuito 00800.6.7.8.9.10.11, o utilizando el correo electrónico (<http://europa.eu.int/europedirect>).

Desde junio de 2003 el servicio se ha visto ampliado para permitir a los visitantes del servidor ponerse en contacto directo con un operador del centro de llamadas que les oriente en sus búsquedas en línea. El nuevo servicio de ayuda está disponible en inglés y francés durante las horas de apertura del centro (9 a 18:30).

Los solicitantes de información que contacten con Europe Direct por teléfono o por correo electrónico pueden beneficiarse de los siguientes servicios:

-Respuesta en su propia lengua.

-En el caso de preguntas simples: una respuesta corta y/o una indicación que les remita a enlaces o fuentes de información útiles.

-En el caso de cuestiones complejas o políticamente sensibles, la respuesta corre a cargo bien de grupos de apoyo de segundo nivel, bien del equipo de apoyo especializado de la Dirección General de Prensa y Comunicación, bien de un experto de los servicios en cuestión, o de los servicios especializados en la resolución de problemas, tales como el servicio Sign Post o Solvit para las preguntas relativas al ejercicio de los derechos en el mercado único.

Previo petición, los ciudadanos sin acceso a Internet también pueden recibir gratuitamente algunas publicaciones destinadas al público en general.

Comercio Internacional

Jornadas

"Catalunya - América"

El encuentro con los Centros de Promoción de Negocios de América, organizadas por el COPCA del 19 al 22 de abril de 2004, ofrecen la posibilidad de mantener entrevistas personalizadas, previamente concertadas, con los directores de dichos centros.

Las Jornadas, cuya inscripción debe solicitarse al COPCA, permiten a las empresas catalanas analizar las relaciones económicas y comerciales con los mercados americanos bajo el asesoramiento del equipo de expertos del COPCA de la zona, situados en Buenos Aires, Los Ángeles, México, Miami, Montevideo, Montreal, Nueva York, Santiago de Chile y São Paulo.

América es el segundo destino de las exportaciones catalanas después de la Unión Europea, con un 10% sobre el total, siendo asimismo un destacado y creciente polo de atracción de la inversión catalana. Estos factores, junto a la manifiesta proximidad cultural, hacen de América una de las apuestas de futuro más claras.

Son diversas las circunstancias que influyen en las estrategias de nuestras empresas en el continente americano: la globalización, la competencia de Extremo Oriente, la fortaleza del euro ante las divisas americanas, la tendencia a la fabricación y ensamblaje en los mercados de destino, la existencia de los mercados regionales MERCOSUR y NAFTA, las ventajas de los Tratados de México y Chile con la Unión Europea, etc. En definitiva, las Jornadas Catalunya América ofrecen un espacio de análisis de las relaciones económicas y empresariales con los actuales mercados americanos.

El Consorci de Promoció Comercial de Catalunya (COPCA) es el instrumento de la Generalitat de Catalunya para promover la internacionalización de la empresa catalana y su adaptación a las nuevas pautas de la economía mundial. Su trabajo le mereció recientemente el reconocimiento como "best practice" internacional de organismos de promoción comercial para las exportaciones, por parte del Centro de Comercio Internacional (CCI) y la Organización Mundial del Comercio (OMC).

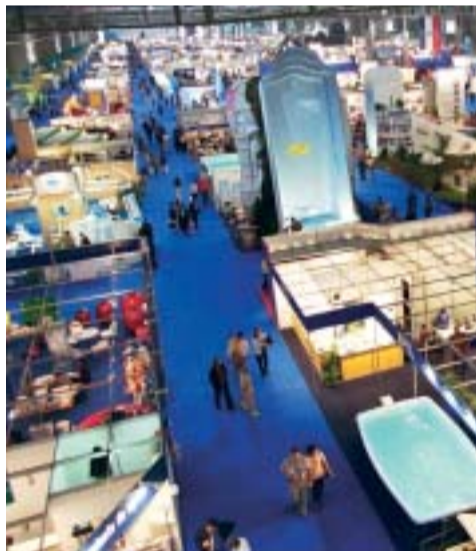
Incentivos Copca a la exportación

Con fecha 18 de marzo 2004, se han publicado en el Diari Oficial de la Generalitat de Catalunya (DOGC), núm. 4094, las bases para la concesión de ajustes para el fomento de la internacionalización de la economía catalana.

A partir de dicha fecha, se pueden consultar las nuevas bases y tramitar electrónicamente la mayoría de programas de ayuda del COPCA al fomento de la internacionalización en <http://www.copca.com> (tramitación incentivos). El resto quedan pendientes de su publicación en el DOGC.

Para aquellas actuaciones realizadas anteriormente a la fecha de la publicación de las bases en el DOGC (MIPRO, MICRO y CERIT), se tiene hasta el 2 de abril del 2004 para solicitar la ayuda.

Para cualquier duda o aclaramiento sobre la tramitación electrónica, pueden ponerse en contacto con el Servei d'Incentius del COPCA en la dirección electrónica incentius@copca.com o bien en el teléfono 93.484.96.48.



Asocan

Apuesta por posicionarse en Polonia, Hungría y República Checa

La Asociación de Cosecheros y Exportadores de Flores y Plantas Vivas de Canarias (Asocan), realizará actuaciones de promoción en los próximos meses, en Polonia, República Checa y Hungría, de cara a posicionarse en dichos mercados como principal proveedor, una vez que estos países se incorporen en la UE el próximo mes de marzo.

Asocan realizará estas actuaciones con la colaboración de ICEX y de Proexca. Entre las actuaciones programadas figura la celebración en verano de encuentros en dichos países para dar a conocer los productos canarios.

Desde Asocan se cree que Canarias será muy competitiva en estos mercados en rosas, crisantemos, y strelitzias en cuanto a flor cortada, y palmáceas y cycadáceas en cuanto a ornamentales.

Casa ASIA

Las Cámaras de Comercio firmaron el pasado mes de noviembre un convenio con Casa Asia, Institución pública creada por el Ministerio de Asuntos Exteriores, la Generalitat de Catalunya y el Ayuntamiento de Barcelona, con objeto de fomentar la realización de actuaciones y proyectos que contribuyan al mejor conocimiento en todos los ámbitos, institucional, cultural y económico, entre las sociedades de Asia y Pacífico y España.

Casa Asia dispone de una página web (www.casaasia.es) en la que se recoge información de sus actividades, así como información práctica sobre esos países, bases de datos y enlaces de interés.

Hay que destacar que a través de la web se ofrece la posibilidad de suscribirse a tres boletines diferentes:

Carta de Asia-Actualidad: resumen diario de las noticias más destacadas de la región y con enlaces a todas las noticias que sobre esta zona ha publicado la prensa española e internacional.

Carta de Asia - Economía: resumen semanal de noticias, informes y recursos

Carta Asia - Actividades : Boletín semanal de actividades de Casa Asia y otras instituciones sobre la región.

spainbusiness.com

Portal del ICEX orientado a Estados Unidos



El Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX) ha creado el portal www.spainbusiness.com, cuyo objetivo es el de llegar al potencial importador o distribuidor de productos españoles en Estados Unidos.

La iniciativa forma parte de una ambiciosa estrategia de diversificación de los servicios informativos que presta el Instituto.

El portal está conectado con las bases de datos del Instituto, www.icex.es, por lo que toda la información de la oferta española (catálogos virtuales, noticias, etc) puede ser consultada por cualquier empresario estadounidense que acceda a www.spainbusiness.com

Asimismo, el portal ofrece datos generales sobre España y su economía, regímenes fiscales y jurídicos, etc., que pueden ser importantes referentes para un potencial inversor en nuestro país.

Durante este año, ICEX tiene previsto crear nuevos portales dirigidos a los empresarios de países en los que España tenga un especial interés comercial, como es el caso del mercado chino.

Guía de Agentes Comerciales On line

Guía para la selección de agentes comerciales en el exterior

Dentro del proceso de internacionalización de la empresa, especialmente pymes que inicien su actividad exportadora, uno de los apartados más delicados es la correcta selección de un agente comercial en el exterior, ya que muchas de las operaciones comerciales que la empresa desarrolle dependerán en gran medida de un correcta labor de nuestro agente en el exterior.

Conscientes de esta problemática, las Cámaras de Comercio han creado una Guía que orienta sobre los principales aspectos

que deben considerarse a la hora de elegir un agente comercial en el exterior, en base a nuestros intereses. La Guía se ha desarrollado de forma práctica, de tal forma, que para el usuario no suponga una carga excesiva su utilización.

Para acceder a esta Guía visite la página web del Plan Cameral www.plancameral.org apartado "Herramientas de Apoyo al Exportador", sección "Guías On line", "Guía de Agentes Comerciales".

Cerámicas Calaf

Se expande hasta Japón y Sudáfrica

La compañía Cerámicas Calaf nació en la década de los sesenta vinculada a una pequeña industria local de Calaf propiedad de la familia Servitje y al grupo cerámico Almirall de Terrassa (Valles Occidental).

La firma de Anoiá, que factura siete millones de euros y ocupa a 48 empleados, ha culminado una inversión de dos millones para modernizarse e iniciar la actividad exportadora que actualmente representa el 10 por ciento del volumen de negocio de la empresa.

Las ventas al exterior se centran en la Unión Europea pero últimamente también en los Estados Unidos y Oriente Medio. El consejero delegado de la empresa, Joan Lladó, explica que "no vendemos más en el exterior porque el coste del transporte es elevado por el tipo de producto que hacemos".

Sin embargo, la firma sirve pedidos a países como Japón, Taiwán, Australia y Sudáfrica.

8 buenas razones para asociarse

Estas son sólo algunas de las ventajas que ofrece pertenecer a FAPS (Federación de Asociaciones de Fabricantes de Equipos, Constructores y Técnicos de Piscinas, Saunas y Spas)

- 1 Aunar esfuerzos para avanzar en el crecimiento sostenido de todo el sector.
- 2 Ganar posiciones en un mercado cada vez más globalizado y exigente.
- 3 Participar en un foro común donde debatir e intercambiar iniciativas.
- 4 Defender posiciones firmes ante entidades privadas y Organismos Públicos.
- 5 Constituir Comisiones de Trabajo que impulsen nuevas vías de comunicación, comercialización e internacionalización.
- 6 Colaborar en la coordinación de actividades, recursos y servicios en beneficio de todo el colectivo de empresas vinculadas a la piscina, sauna y spas.
- 7 Plantear y resolver en común las necesidades y problemas que afecten a los intereses del sector.
- 8 Disponer del apoyo de una plataforma sólida, formada por las industrias más representativas del sector.

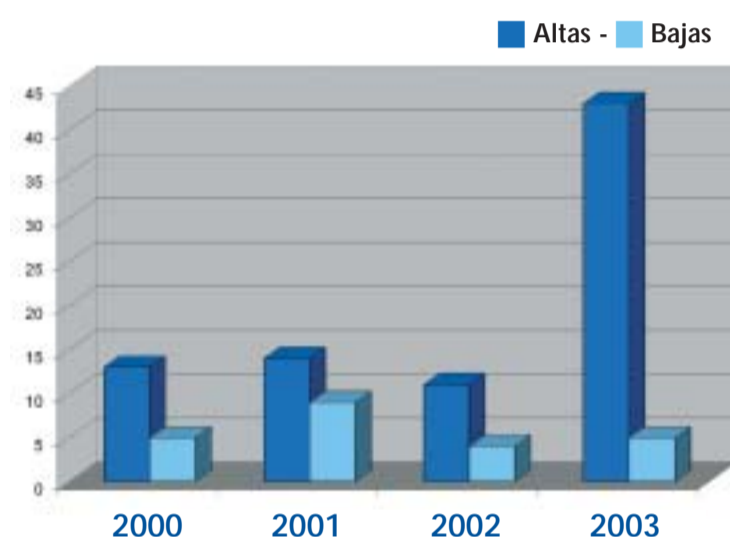
www.faps.es

Altas y bajas 2000-2003

El pasado año 2003 nos fijamos como meta alcanzar los 200 asociados, cifra que ha sido ampliamente superada puesto que en estos momentos ya nos reunimos en FAPS (ASOFAP / ATEP) más de 240 empresas.

El ritmo de consultas recibidas y el interés despertado nos permite pensar que al cierre del ejercicio del 2004 habremos superado la cifra de 300 empresas asociadas, a quienes invitamos a colaborar activamente con la Federación enviando sugerencias y participando en las actividades que se organicen.

A continuación presentamos las estadísticas de altas y bajas en los últimos cuatro años, en las que se puede observar el impulso alcanzado en el 2003.



Fira Barcelona

05.10.05
08.10.05

Gran Via M2 (L'H)

Salón Internacional
de la **PISCINA**

Tel. +34 902 233 200 • Fax. +34 93 233 26 51
www.salonpiscina.com • piscina@firabcn.es

PROXIMA EDICIÓN 2005

Solicite ya su espacio para la edición del Salón Internacional de la Piscina que se celebrará en Barcelona del 5 al 8 de octubre del 2005.

FORTHCOMING EDITION 2005

Ask for your space now for the International Swimming Pool Exhibition to be held in Barcelona from 5th to 8th October 2005.

PROCHAINE ÉDITION 2005

Demandez dès maintenant votre espace pour l'édition du Salon International de la Piscine qui se célébrera à Barcelone du 5 au 8 octobre 2005.