



SPINNOTICIAS

Nuestro punto de encuentro

33a. Edición. Verano 2011

Publicación Trimestral de Spin Grupo

AQUAFORUM

el evento

Clarit plus

un aliado incondicional

¿Conoce las ventajas de **SANIZIDE?**

Seguridad

física en la piscina

Ingeniería Hidráulica y Solar Bajío

Editorial

Ing. Humberto Abaroa M.

Director General Corporativo

Este verano ha sido muy caluroso y en nuestra empresa también está el ambiente caliente por los cambios que estamos haciendo en nuestra organización y la actividad inherente a esta situación.

Debido a lo anterior, el formato de nuestra revista está cambiando y ello es porque buscamos actualización y mejora continua.

Actualización, porque nuestro Grupo está reorganizándose y estamos fusionando las empresas que pertenecen al mismo grupo de accionistas, para tener una operación mas sencilla, con objetivos comunes para el mismo equipo de ejecutivos, empleados, trabajadores y servicios recibidos por las empresas llamadas ahora "outsourcing".

Mejoras, porque ese es el objetivo de una empresa que pretende crecer y fortalecerse en los segmentos de mercado que atendemos. Somos fieles seguidores del conocido principio: Crecer o Morir y nosotros vamos por lo primero.

La reorganización de nuestro Grupo requiere que consideremos los diferentes segmentos de mercado que servimos, como: Piscinas, Industrias y Tiendas Departamentales, conocidas también como Mass Market.

Tendremos que considerar que los productos, equipos, accesorios, artículos y servicios que surtimos a estos mercados deben agruparse en unidades de negocio con un nombre que los identifique ante nuestros consumidores y ese trabajo lo estamos realizando actualmente con empresas especializadas en diseño, identidad corporativa y Marketing.

Por ello y a través del tiempo, esta evolución la iremos realizando progresivamente y en forma ordenada para que nuestros distribuidores se enteren oportunamente de nuestros planes y nuestro consumidor final, también quede debidamente informado de lo que ofrecemos y de las novedades que iremos desarrollando y presentando.

Nuestra empresa nació como innovadora y creativa. Ese ha sido nuestro motor para desarrollarnos y diversificarnos.

Tenemos productos, equipos y sistemas desarrollados por nosotros mismos, para satisfacer necesidades de nuestro público consumidor, con el objeto de constituirnos en una empresa amigable que apoya a sus clientes en la solución de sus problemas.

La imagen que hemos logrado a través de 45 años merece evolucionar y debemos magnificarlo, ya que las oportunidades de servir innovando son muchas y eso fortalece nuestra fe en nuestro país y en nuestro futuro.

Verano 2011

Directorio

Director General Corporativo
Ing. Humberto Abaroa Martínez
habaroamtz@spinpools.com

Director Comercial división Institucional
Ing. Humberto Abaroa Lance
direccionvtas@spinpools.com

Director de Operaciones
Ing. Héctor Abaroa Lance
hectorabaroa@spinpools.com

Director de Finanzas
Lic. Verónica Abaroa Lance
veroabaroa@spinpools.com

Director Comercial división Industrial
Ing. Luis Abaroa Lance
luisabaroa@spinpools.com

Gerente Nacional de Ventas
División Institucional
Ing. Alejandro Zivec F.B.
azivec@spinpools.com

Gerente Nacional de Ventas
División Industrial
Ing. Carlos Granados Islas
gteprovin@spinpools.com

Gerente Nacional de Servicio Técnico
Q.F.B. Fco. Javier Salazar Lozano
jsalazar@spinpools.com

Gerente Nacional de Mercadotecnia
Lic. David González Ravizé
davidglz@spinpools.com

Director General División Spin Industrial
Ing. Horacio García Soto
provin@spinpools.com

Gerente Nacional de Crédito y Cobranza
Lic. José Luis Pineda Nájera
gcredito@spinpools.com

Comercio Internacional
Ing. Esteban Trejos
etrejos@spinpools.com

SPIN, S.A. de C.V.
2º. Cerrada de Pilares No. 11
Col. Las Águilas, México, D.F.
Tel.: (01) (55) 55930447
Fax. (01) (55) 56604622
www.spinpools.com

Revista trimestral Julio 2011. Editor Responsable:
Humberto Abaroa Martínez. Número de Certificado
de Reserva Otorgado por el Instituto Nacional del
Derecho de Autor: 04-2008-012114352900-102.
Número de certificado de Licititud de Contenido:
11571. Domicilio de la Publicación: 2da. Cerrada
de Pilares No. 11 Col. Las Águilas C.P. 01710 Del.
Álvaro Obregón, México, D.F.

Impreso por Segrain Impresores S.A. de C.V.
Calle 10 No.123-B, Col. Granjas México D.F.
C.P. 09070, 5646-4945 segrain01@prodigy.net.mx

MATRIZ
MÉXICO, D.F.
01 (55) 5593 0447,
5593 0666
www.spinpools.com

SUCURSALES NACIONALES

ACAPULCO
Fernando Ojeda Sánchez
vtasacapulco@spinpools.com
01 (744) 482 8874, 482 8881

CANCÚN
Gerardo López Carmona
vtascancun@spinpools.com
01 (998) 882 2579, 882 2580

CUERNAVACA
Ing. Irving Guido Saldate
vtascuernavaca@spinpools.com
01 (777) 321 8001, 321 7826

GUADALAJARA
Lic. Martha Brunet Forteza
vtasguadalajara@spinpools.com
01 (33) 3833 7065, 3633 4775

HERMOSILLO
Q.B. Blanca E. Rodríguez Izábal
vtashermosillo@spinpools.com
01 (662) 284 8088, 284 8089

LEÓN
I.Q. Susana Ibet Holguín Esparza
vtasleon@spinpools.com
01 (477) 195 6109, 195 6110

LOS CABOS
Ing. Sergio Magaña
vtasloscabos@spinpools.com
01 (624) 124 0327, 124 0328

MANZANILLO
Marco J. Juárez Pacheco
vtasmanzanillo@spinpools.com
01 (314) 333 2500, 333 1410

MAZATLÁN
Ing. Nidia E. Morfín Pérez
vtasmazatlan@spinpools.com
01 (669) 981 2707, 981 0981

MONTERREY
Q.F.B. Sandra Rodríguez Flores
vtasmonterrey@spinpools.com
01 (81) 8333 6726, 8348 7347

PUERTO VALLARTA
José Fernando Figueroa Chávez
vtasvallarta@spinpools.com
01 (322) 223 2080, 222 1229

QUERÉTARO
Q.F.B. Aurora Carmona Lagos
vtasqueretaro@spinpools.com
01 (442) 217 8028, 217 8057

VERACRUZ
Lic. Juan Carlos Hernández E.
vtasveracruz@spinpools.com
01 (229) 155 0748, 155 0749

MICHOACÁN
Lic. Alfredo Cortés Gaytán
alfredocortes@spinpools.com
01 (443) 323 1445, 323 3069

ESPAÑA
IBERPOOL EUROPA, S.A.
Ricardo Juanola M.
rjmiberpool@hotmail.com
(34) 6067 01619, 6090
52691

COSTA RICA
CORPORACIÓN
FONT/SPINPOOLS COSTA RICA
Hugo Arroyo
division.piscinas@font.co.cr
(506) 2296 9010

ECUADOR
INMERA/SPINPOOLS ECUADOR
Benjamín Encalada
bencalada@inmera.com.ec
(5932) 225 3898

GUATEMALA
SPINPOOLS GUATEMALA
Carlos Rodríguez
sermaquer@intelnet.net.gt
(592) 6637 5720 al 22

HONDURAS
MAC-DEL/SPINPOOLS
HONDURAS
M. Alberto Rodríguez
ventas@grupomacdel.hn
(504) 551 2410

NICARAGUA
CORPORACIÓN FONT/
SPINPOOLS NICARAGUA
Hugo Arroyo
division.piscinas@font.com.ni
(595) 255 5160

PANAMÁ
SERVICIOS MIVA/SPINPOOLS
PANAMÁ
Miguel Vásquez
mvasquez@serviciosmiva.com
(507) 225 4737

DOMINICANA
CITY PUMPS.
Eugenio Pérez / Lisbelis Acosta
citypumps@hotmail.com
001 809 227 3363

Índice

Consejos en pedacitos

Calentamiento / Cálculo y selección de tubería para una adecuada operación (6a. Parte)
Pag. 02

Entre Amigos

Ingeniería Hidráulica y Solar Bajo
Pag. 04

Lo especial de nuestras especialidades

Clarit Plus
Pag. 06

Tecnología y vanguardia

Ventajas de Sanizide
Pag. 9

Temas de actualidad

Seguridad física y química en la piscina (2a. Parte)
Pag. 12

El Buzón del lector

Testimonios
Pag. 14

Mejoras piscinas con tecnología por: Don Piscinero

Control sanitario de una piscina pública
Pag. 16

La ventana del usuario

Testimonial Hotel Camino Real Acapulco
Pag. 18

MarketSpin

Seminario aquaforum Acapulco
Pag. 21

Calentamiento / Cálculo y selección de tubería

Para una adecuada operación 6a Parte.

Consejos en pedacitos

Ing. Alejandro Zivec F.B. / Gerente Nacional de Ventas División Institucional



En esta edición hablaremos de la importancia de seleccionar y calcular la tubería adecuada para el suministro de gas de un intercambiador que utilice este tipo de fuente de energía.

Como cualquier fluido, el gas que es suministrado al calentador, se rige por las mismas leyes de la mecánica de fluidos y por lo tanto, también en este rubro debemos conocer las “pérdidas por fricción” que se generarán por el “correr” de este fluido a través de un tubo conductor.

Esto significa que también existe una “carga dinámica” que vencer y que debe ser calculada adecuadamente para asegurarse que la fuente energética (el gas) llegue hasta el calentador en la cantidad y presión adecuada para que funcione correctamente.

Dentro de los datos que es indispensable considerar, es el tipo de gas que se utilizará en la alimentación del calentador. Existen dos tipos de gas usados a nivel doméstico en nuestro país: el Gas LP ó licuado de petróleo y el Gas Natural. El Gas LP es más denso que el Gas Natural y con mayor poder calórico. El Gas Natural es más ligero, con menor poder calórico pero más económico. El Gas Natural al ser de menor capacidad calorífica, requiere de mayor cantidad para poder lograr la misma capacidad de calor por lo que las tuberías deberán ser de mayor diámetro que si se usa Gas LP. Esto dependerá de la marca y la capacidad de generación de calor del equipo (medido generalmente en BTU's).

Lo que es muy importante recordar, es que debemos seguir detallada y precisamente las instrucciones del equipo que estamos instalando, ya que el diámetro de las tuberías, extensión máxima de las mismas y número de codos máximos permitidos en la instalación, depende totalmente del tamaño de calentador y del tipo de gas que vallamos a utilizar.

En cualquier caso, el personal de Spin podrá recomendar y asesorar a nuestros distribuidores en la instalación de estos equipos que tienen varias ventajas y algunas desventajas.

Recordemos que este sistema de calentamiento es muy efectivo, rápido y común, sin embargo, aún con los sistemas de seguridad modernos que incorporan los equipos y una serie de avances tecnológicos para minimizar los riesgos de su uso, no deja de ser un producto que utiliza un combustible y por lo tanto es riesgoso, contaminante (aunque los equipos más modernos y sofisticados lo sean mucho menos) y costoso, aún bien calculado e instalado.

aquaforum

ACAPULCO

AGOSTO 5 y 6, 2011

1er. FORO DE EXPOSICIÓN
Y CONFERENCIAS PARA EL
PROFESIONAL EN PISCINAS Y SPAS

SISTEMAS
PRODUCTOS
MANTENIMIENTO
EFICIENCIA



¡ USTED es la persona ideal para participar en este foro !

PORQUE ES EL RESPONSABLE DE LA OPERACIÓN DE UNA PISCINA

PORQUE BUSCA MEJORAR SU FUNCIONAMIENTO

PORQUE QUIERE LOGRAR MEJORES COSTOS DE OPERACIÓN



aquaforum

ACAPULCO

¡ LO
ESPERAMOS !



ENTRADA LIBRE

Hotel Crowne Plaza

Acapulco, Gro.

10 a 19hrs

Informes

(744) 482 8881 / (55) 5593 0447 / 5593 0666

Ingeniería Hidráulica y Solar Bajío

Entre Amigos

Ing. Humberto Abaroa L. / Director de ventas División Institucional

En este número de SpinNoticias, nos da mucho gusto en presentar desde la ciudad de León, Guanajuato, conocida como la capital del calzado en México, tierra de curtidores, ciudad industrial del estado que fue la cuna que vio nacer a uno de los más afamados autores de la música ranchera, Don José Alfredo Jiménez, a una más de las empresas que entran en esta exclusiva sección: Amigos”.

En esta ocasión presentaremos a nuestros buenos amigos de: Ingeniería Hidráulica y Solar Bajío, representados por mi queridísimo compadre: El Ing. Eduardo Quinzaños Sordo, mejor conocido como: “Lalo”.

HAL- Mi muy querido Lalo, me da mucho gusto tener la oportunidad de compartir éste espacio contigo para que nos narres la historia que personalmente bien conozco, pero que quisiera compartir con nuestros lectores, platicame: ¿Cómo es que te iniciaste en esto de las Piscinas?

REQS- Bueno Compadre, como dijiste es una historia que tu ya conoces, claro que los puntos de vista son diferentes, recordarás que me involucré primero con el manejo de la sucursal de Spin en León. Esto fue justamente en Enero de 1991, con el afán de salir de la Ciudad de México y desarrollar una empresa propia, me ofreciste representarlos en algún territorio de la República mexicana, después de hacer un estudio de mercado en esta zona del bajío, y siendo que ésta guardaba perfiles tanto industriales, turísticos y automotrices, (líneas que podía comercializar). La cercanía con la ciudad de México y la oferta de tranquilidad, bienestar y amabilidad que me mostro la región, empujaron la decisión de anclarme aquí. Desde donde en un rango de 400 km en el rededor esta el 50% de la población de México.

Donde encontré amigos nuevos, una necesidad de servicios de calidad y un incipiente crecimiento.

HAL- Platicanos ¿cómo fue que se dio tu independencia?

REQS- En Spin tienen la política de no vender al Cliente usuario final, éste cambio se dio durante los años en que yo llevé la sucursal de León, recuerdo que yo abrí mucho mercado, sobre todo con algunos clientes finales, razón por la que se dio la necesidad de ceder esos clientes para que los atendiera algún distribuidor y que mejor que yo mismo, así es que, me volvieron a dar la oportunidad de representarlos pero ahora como distribuidor.

HAL- ¿En qué fecha fue esto?

REQS- Esto fue por 2003

HAL- ¿Cómo es que siendo Ingeniero en sistema computacionales, brincaste a la industria de los grandes diseñadores y después te integraste con nosotros en Spin?

REQS- Mi Carrera de Sistemas se dio en un momento de transición entre los sistemas de computo corporativos (Super-computadoras) y computadoras personales (PC'S), momento en el que la computación se podía implantar e cualquier empresa sin importar su tamaño, emprendí la travesía de implantar Sistemas de Computo a muchos negocios medianos y chicos Distribuidoras Cruz Azul, Video Centros, Tecnicentros Uniroyal, Manufactureras de Calzado y Vestido y Carlo Demichelis, donde me contrataron formalmente y de tiempo completo, tan completo que termine trabajando 18 horas diarias de Lunes a Domingo, lleno de glamur y de frivolidades, logre muchos éxitos ahí y me formé como empresario, pues no solo implante sistemas, llevaba el control de la producción, la promoción, publicidad y eventos, estaba a mi cargo la comercialización de esa y de otras empresas hermanas finalmente tuve a mi cargo toda dirección operativa y administrativa del grupo.

Tiempos de gran bonanza pero de poca calidad de vida, pero no era mi ideal de vida, decidí separarme del grupo, pues para la cantidad de tiempo que ya estaba habituado a trabajar, la complejidad de trabajar con diferentes perfiles de humanos y la gran cantidad de obstáculos que aprendí a saltar, sabia que estaba capacitado para emprender cualquier empresa en cualquier sitio, así es que era momento de Independizarme, en algún sitio donde mi familia (que iniciaba) y yo tuviéramos mucha calidad de vida, donde yo no fuera un esclavo del humor de mis patrones, donde lo importante no fueran los recursos materiales, si no, los recursos humanos, donde pudiera desarrollar, mis inquietudes creativas, donde pudiera aportar mis conocimientos con gusto y que le sirvieran a otros y donde profesionalmente fuera reconocido. El primer paso fue aceptar tu oferta de representarlos al 100% las 24 horas, el segundo paso fue tomar cursos de química (que siempre troné) y que tu pacientemente me enriquecías. El tercer paso y el mas importante, fue la paciencia que tuvo mi familia para



Interior del local de: Ingeniería Hidráulica y Solar Bajío.



De izquierda a derecha: Ing. Ramón Eduardo Quinzaños Sordo (fundador de Ingeniería Hidráulica y Solar Bajío), Felipe, Carina, Victor, Imelda, Ing. Quinzaños, Pablo, Susana, Adriana Y Manuel.



Fachada principal de: Ingeniería Hidráulica y Solar Bajo.
Lalo y Juan Pablo Quinzanos

permitirme dar ese brinco, lo enfrente trabajando mas de las 18 horas habituales, sin desesperarme y con la confianza de que lo lograría, al pasar casi 20 años, sigo trabajando las mismas 18 horas, pero estas ahora son con pasión, si logre una plenitud familiar y profesional.

HAL- Dime Lalo, ¿Cuáles han sido las más grandes satisfacciones al participar en éste sector mercado?

REQS- ¡Huu ,

- El estar presente en la evolución constante de técnicas, equipos y sistemas.
- El ser requerido, por clientes, amigos, empresarios y desconocidos, no para solo vender productos, sino para resolverles problemas del manejo de sus recursos hidráulicos, esto evidencia que nuestra trayectoria a dejado un sabor de confianza en todos ellos y seguimos recibiendo solicitudes por la recomendación de todos ellos.
- El enfrentarse cada vez con un reto hidráulico, de mayor envergadura al anterior.
- El ser reconocido por una sociedad que no era la de cuna, como una empresa útil al entorno actual.
- El ser reconocidos por Constructores, Arquitectos, Ingenieros, Clubes, Hoteles, Clientes, Proveedores y Competidores como una Empresa altamente responsable y de muy buena calidad.
- El haber logrado un grupo de trabajadores coordinados, honestos y responsables.
- El encontrar en un nuevo cliente, un futuro amigo que enriquecerá una larga lista.
- El ver el desempeño de una creación propia tal como se imagino.
- El implementar ingenierías nuevas, hipotéticas sin haber sido probadas y que funcionen mejor que las tradicionales.

HAL- ¿Crees que es fácil iniciar una aventura comercial como la que tu viviste?

REQS- Pues, En la actualidad NO, los mercados ya están ocupados y no por uno o dos como cuando yo empecé, ahora son 20 y los mismos con altos niveles de calidad y competitividad provocados, no por la calidad dl servicio, sino por el hambre y necesidad de captar recursos. Y el siguiente año seremos aún más exponenciándose la competencia. Lo único que puede hacer la diferencia es La Calidad del Servicio, La Especialización, El no Aborazarse e identificar, cuando no se tienen los alcances para un reto nuevo y saber decir cuando NO. Y Definitivamente proceder con lealtad a una marca y a un solo proveedor, muestra al mercado la seriedad y verticalidad del negocio provocando confianza al consumidor.

HAL- Pláticame, ¿Cómo es que se ha dado tu crecimiento?...

REQS- ¡Bueno!, en un principio solo comercializábamos los químicos y los equipos que representábamos, pero la misma clientela nos fue pidiendo la aplicación o la instalación de ellos, eso nos metió en la ingeniería hidráulica, luego de haber implementado muchos sistemas, tuvimos que pasar a la etapa de dar servicio preventivo a los ya instalados sin dejar de instalar nuevos, formando personal técnico, Entregando ese paquete de servicios, fuimos vistos por varios constructores de edificaciones que requieran instalaciones de altos estándares y que después de entregada la obra pudieran contar con un proveedor de servicio, consumibles y refacciones confiable, así tuvimos que incursionar en el sector constructivo, teniendo que tener personal de instalaciones hidráulicas, eléctricas e incluso albañilería. Por la insipiente demanda de nuestras instalaciones y el reconocimiento a nuestro desempeño, creció nuestra carga de trabajo y tuvimos que implementar un departamento de Diseño. Donde se definen en gabinete y sobre papel todas y cualquier instalación por chica o grande que hagamos, con la

finalidad de tener pensado y resuelto cualquier requerimiento de nuestra clientela antes de poner un tornillo. Y actualmente, además ya somos demandados por despachos de alta Arquitectura para desarrollar y analizar proyectos que se instalan en el interior y algunos en el exterior del país, sirviendo como asesores en Instalaciones Hidráulicas.

HAL- Creo que es importante en estos momentos de inestabilidad económica tener un negocio bien sustentado. Muchas veces se busca abrir negocios en mercados naturales para los productos que uno quiere comercializar; cualquier persona podría pensar que los productos de piscina se pueden vender en lugares turísticos, en ciudades que tengan climas cálidos tal como Cuernavaca o en playas. Me puedes platicar que oportunidades presentas ciudades industriales como León para comercializar productos como los que vendes

REQS- El tema agua, es vital en nuestro tiempo y doquier se requiere el aprovechamiento racional de este elemento, y por lo tanto en la más pequeña instalación se tiene que hacer con racionalidad. En el bajo existe por naturaleza escases de agua y debemos de duplicar el uso de ella y muchas veces hasta triplicarlo.

HAL- ¿Manejas algunos otros productos para otros mercados?

REQS- Si, Además de los Químicos, Accesorios y Equipos Spin, que orgullosamente distribuyo de ustedes y siendo la única marca que comercializo, manejamos muchos otros de la familia del "Procesamiento de Agua" Calentadores Solares, Variadores de Velocidad, Procesos de Multi- Bombeo, Acondicionadores de Agua, Sistemas Contra Incendio etc. Algunos procesos a favor del medio ambiente o de ahorro de energía como Sistemas Foto Voltaicos, Sistemas de Calentamiento Solar Industriales, Plantas de Tratamiento o de Recuperación. Y en el sector constructor, Aislantes térmicos de tubería, Calefacción Hidrónica, Recubrimientos imitación cantera y Cementos líquidos tapa fugas

HAL- Mi querido Compadre como bien sabes en la vida todo tiene un principio y un final, en éste reportaje nos llegó la hora de dar final, por lo que sólo me resta preguntarte: ¿Sí hay alguien que haya dejado huella en Ingeniería Hidráulica y Solar Bajo?

REQS- ¡¡Claro!! Todos los Hombres y Mujeres que han participado en nuestra evolución y que la gran mayoría siguen trabajando aquí, han sido parte excepcional, se han cometido errores, pero hemos sabido aprender de ellos, siempre encontramos moraleja de nuestros tropiezos, todos hemos crecido y formamos parte de una EMPRESA

HAL- Mi buen Lalo no me queda mas que darte las gracias por tu tiempo y compartir parte de tu historia, personalmente quiero aprovechar para agradecer tu amistad.

REQS- El agradecimiento es mutuo, gracias por permitirme asomarme a través de tu ventana. Y que nuestros colegas y clientes conozcan un poco mas de nuestra forma de ver y participar en la jungla de las albercas, Siempre encontraras, aquí a un Hermano y todos tus lectores a un Amigo.

Clarit Plus

Lo especial de
nuestras especialidades

Ing. Humberto Abaroa M. / Director General Corporativo

Siguiendo con el tema de Especialidades Químicas y recordando que una Especialidad es una fórmula con una composición química confidencial, podemos decir que nuestros productos, no son comparables a los existentes en nuestro mercado, ya que tienen distinta tecnología, calidad, rendimientos y principalmente eficiencia en la solución de los problemas.

Para poder dar el servicio de asistencia técnica en la aplicación de estas especialidades, es necesario conocer a fondo los productos y esto sucede solo si el desarrollo de los mismos y su fabricación es la propia. Otras marcas solo se limitan a comprar el producto terminado, envasar y comercializar, por lo que sus conocimientos y apoyos no cuentan con el respaldo técnico y por lo mismo, no hay forma de garantizar su eficiencia y SEGURIDAD al usuario.

Lo anterior nos da la oportunidad de hablar sobre nuestro **CLARIT PLUS**.

El agua de una piscina debe cumplir, en este orden, con un balance completo, estar libre de microorganismos patógenos a través de un exigente nivel de desinfección, y una vez logrado estos, debe rematarse con el factor estético, es decir, una apariencia física de claridad, transparencia y brillantez, que inviten al usuario a gozar de un buen descanso y momento de relajación.

¿Por qué y cuándo usar el CLARIT PLUS?

La claridad y brillantez del agua la vamos a lograr con los CRISTALINES, pero en los casos en donde la opacidad persista, lo que generalmente sucede por la presencia de partículas coloidales, tenemos que considerar tratamientos más enérgicos a base de coagulaciones, lo que podemos realizar con el **CLARIT PLUS**.





Te invitamos a visitar nuestra planta de producción.



¿Qué es una coagulación?

La coagulación es la formación de compuestos esponjosos que envuelven a las partículas (coloidales) que se encuentran flotando en el agua, para llevarlas al fondo de la piscina, de donde son eliminadas por un barrido por succión a través del cabezal que se conecta al maneral y éste a su vez, a la manguera que deposita estos lodos directamente al drenaje.

La formación de esos compuestos esponjosos debe realizarse con productos eficientes que capturen todas las partículas suspendidas que son la causa de la opacidad y turbidez, debiendo además ser lo suficientemente pesados para depositarse con rapidez en el fondo.

La eficiencia de estos productos nos permite tener una mayor claridad y transparencia, evitando además la contaminación del agua con productos nocivos a nuestra salud, como los usados en procesos industriales que desafortunadamente también han sido empleados por algunos piscineros a lo largo de muchos años.

Al adquirir **CLARIT PLUS** es recomendable seguir las instrucciones de uso especificadas en las etiquetas y apoyarse en el servicio de consultoría de los distribuidores Spin, capacitados para orientarle en resolver fácilmente los problemas de turbidez y opacidad en el agua de su piscina.



VIDREPUR

G L A S S M O S A I C

El arte de decorar tus sueños

VIDREPUR INTERNACIONAL, S.A. DE C.V.

MÉXICO · ACAPULCO · CANCÚN · CUERNAVACA · GUADALAJARA · LEÓN · LOS CABOS
HERMOSILLO · MANZANILLO · MAZATLÁN · MONTERREY · PUERTO VALLARTA · QUERÉTARO · VERACRUZ
TEL.: (55) 5593 0447, FAX: (55) 5660 4622

www.vidrepur.com

Ventajas de Sanizide

Tecnología y vanguardia

MVZ Ariadna Sampere L. / Ejecutivo de Ventas / División Industrial

SANIZIDE es una tableta de 3" de uso pecuario que contiene 84% mínimo de Cloro disponible y un agente algicida, que garantiza un nivel de desinfección óptima en el agua de consumo para animales en producción (ganado bovino de engorda, ganado bovino lechero, caballos, cerdos, borregos y cabras). Registrado ante SAGARPA (REG.Q0128-001). De rápida acción, que elimina bacterias, virus y hongos presentes en el agua.

¿CÓMO FUNCIONA SANIZIDE?

Gracias a su exitosa formulación, a base de Cloro y Cobre, se promueve un proceso de aglutinación de sólidos suspendidos (forraje, fluidos nasales, restos de alimentos, insectos, etc.), que son enviados al fondo de la pileta o bebedero. Posteriormente, la acción del Cloro produce una desinfección del agua, destruyendo los microorganismos presentes.

¿QUÉ VENTAJAS OFRECE SANIZIDE?

Para la Organización Mundial de la Salud (OMS), el cloro, es el único producto, que en cualquiera de sus presentaciones y por su bajo costo, mantiene el agua de consumo para animales y el ser humano, libre de contaminantes, colocándolo como el producto ideal para desinfectar el agua.

El agua es fundamental en el bienestar de cualquier ser vivo, pero puede convertirse en una fuente de transmisión de enfermedades (principalmente gastrointestinales). Los animales en producción suelen tener un elevado consumo de esta, por lo que el ofrecer agua de mala calidad, puede repercutir en un descenso en la producción de leche ordeñada y en la producción de carne obtenida.

La presencia de cloro en el agua de consumo, produce una desinfección del agua, destruyendo los microorganismos presentes. Además el agente algicida promueve un proceso de aglutinación de sólidos suspendidos y los envía al fondo de los bebederos para que puedan ser recolectados y sacados del agua, lo que facilita la limpieza del mismo.





El SANIZIDE pecuario es un producto que nos permite tener animales sanos, para poder incrementar la producción de derivados de origen animal (carne y leche) dada la ingesta de agua de buena calidad, ayuda a mantener limpias piletas o bebederos sin tener que desperdiciar agua y desde luego sin que tenga repercusiones negativas en los animales.

¿CÓMO INFLUYE EL COBRE EN LA FORMULACIÓN DE SANIZIDE?

Existen muchas controversias acerca del cobre presente en la formulación de SANIZIDE, pero la realidad es que actúa como agente aglutinante que promueve la destrucción de los residuos orgánicos.

Como micronutriente, el cobre, forma parte fundamental del metabolismo de todos los seres vivos. Ya que lo podemos encontrar en grandes proporciones en el hígado y músculo de los animales y en menores proporciones en el esqueleto, en la piel, en la lana y en el iris del ojo.

Es componente esencial de muchas enzimas y complejos enzimáticos, ayuda a la fijación de hierro para la formación de los glóbulos rojos maduros, interviene en la síntesis de colágeno, interviene en la síntesis de la pigmentación normal del pelo, lana y piel.

En los animales, los requerimientos dietéticos varían mucho entre las especies, los niveles recomendados de cobre para una especie pueden ser variables en otra. Sin embargo, el nivel recomendado por la NRC (Consejo de Investigación Nacional de los Estados Unidos) para el ganado vacuno lechero es de 10 ppm.

La tableta de SANIZIDE Pecuario, aprovecha el 99% del cobre contenido en la aglutinación de sólidos en suspensión en el agua, así como en su efecto algicida y en lo que pudiera ser oxidado por el cloro disuelto en el agua. Solo un 1% pudiera quedar como residual en el agua y esto equivale a aproximadamente 6.5 ppm lo cual no afecta la salud de los animales.



SANIZIDE

DESINFECTANTE ESPECIALIZADO PARA AGUA
DE CONSUMO EN ANIMALES

MAYOR PRODUCCIÓN
MEJOR CALIDAD



UNA TABLETA
RINDE PARA
2,500LTS DE
AGUA



SANIZIDE es una tableta de 3" de uso veterinario que contiene 84% mínimo de Cloro disponible y un agente algicida, que garantiza un nivel de desinfección óptima en el agua.

De rápida acción y amplio espectro, que elimina bacterias, virus y hongos presentes en el agua de consumo para animales.

COMO FUNCIONA

A través de la aglutinación de sólidos suspendidos (forraje, fluidos nasales, restos de alimentos, etc.), que son enviados al fondo de la pileta o bebedero.

Posteriormente, la acción del Cloro produce una desinfección del agua, destruyendo los microorganismos presentes.

BENEFICIOS

- En ganado de engorda, mejora la hidratación del animal al consumir más agua, lo que reduce su gasto energético. Incrementa de esta forma las ganancias en peso y mejora la producción de carne.
- En ganado lechero, incrementa su consumo de agua. lo que se refleja en un aumento en la producción de leche.
- Mejora la salud de los animales en producción.



¿Cuidamos la seguridad en la piscina?

Seguridad física y química en la piscina 2a. Parte

Temas de Actualidad

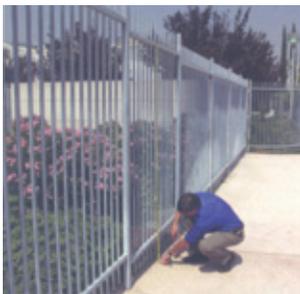
Lic. David González Ravizé / Gerente Nacional de Mercadotecnia



El agua es un medio ambiente extraño y diferente para el ser humano. Muchas de las actividades que se desarrollan, como recreativas, deportivas, o de descanso, conllevan un riesgo si la instalación no cuenta con las medidas de seguridad mínimas, consideradas desde su diseño, o bien, implementadas posteriormente.

Los propietarios de las instalaciones son los responsables de garantizar la seguridad de los usuarios al usar las mismas, en todo momento, este es el objetivo más importante. Los accidentes resultan cuando no se observan las prácticas o estándares de seguridad aplicables.

Es responsabilidad igualmente del personal operativo o administrativo estar informados de las que aplican en el país o localmente, y ponerlas en práctica.



La consecuencia más conocida al no observar las prácticas anteriores es el AHOGAMIENTO. La Organización Mundial de la Salud (WHO) define ahogamiento fatal o no fatal al “proceso de experimentar una incapacidad respiratoria debida a sumersión/inmersión en líquido. Normalmente ocasiona la muerte, o bien, el sobrevivir conlleva daños neurológicos y neumológicos. Es la segunda causa de muerte no intencional en niños entre 1 y 14 años.

Existen varias alternativas para prevenir accidentes, siendo las más importantes:

1. Contar con un salvavidas capacitado, que deberá estar atento a las actividades de los usuarios en todo momento, en especial, personas de la tercera edad y niños; asimismo, poder aplicar prácticas de primeros auxilios en caso necesario.

2. Contar con barreras perimetrales con altura y aperturas adecuadas que regulen el acceso; las instalaciones normalmente NO están abiertas al público las 24 horas del día. Dichas barreras deben evitar completamente el acceso. La CPSC (Comisión de Seguridad de Productos para el Consumidor – EE.UU.) ha emitido la publicación 362 que detalla interesantes recomendaciones.

3. Contar con cubiertas de seguridad, que debe evitar su uso si está colocada, ya que existe un riesgo grave de ahogamiento si se permite que un nadador entre al área. El estándar de seguridad F1346-91 establecido por La Sociedad Americana para Evaluación y Materiales Estándar (ASTM), reprobó en 2003 su cumplimiento.

4. Contar con dispositivos de circulación de agua de acuerdo a normas internacionales entre ellas válvulas de succión y dren de fondo. La NSPF (National Swimming Pool Foundation) impulsó la Ley Virginia Greame Baker (VGB) en el 2007 que detalla el cumplimiento de estos dispositivos para evitar atrapamientos por succión.





5. Contar con anuncios informativos, que proporcionen mensajes importantes a los usuarios, como reglamento, horario de uso, profundidad, uso de alimentos y bebidas en el área, etc.

6. Contar con procedimientos de almacenamiento de productos químicos, los cuales pueden representar un peligro cuando se contaminan con agua u otros materiales almacenados en el mismo lugar, y provocar reacciones como fuego, vapores y lesiones. Los químicos de la piscina, en especial los oxidantes, como el Cloro o Bromo, pueden ser altamente reactivos y capaces de generar fuego intenso, altas temperaturas y gases tóxicos cuando son mal manipulados. Estos poseen un peligro especial porque liberan oxígeno y calor si se contaminan o calientan. Es muy importante contar con ventilación adecuada en el área de almacenamiento de químicos. Las etiquetas de producto y hojas de datos de seguridad de materiales (MSDS) incluyen información útil sobre el uso, almacenamiento y componentes de los mismos.



7. Circulación de aire, siempre se encuentra bajo riesgo debido a los contaminantes que se mezclan en este, los cuales pueden ocasionar problemas respiratorios en usuarios y empleados. En cumplimiento con el estándar ASHRAE 62.1-200 (Ventilación para Calidad de Aire Interno Aceptable), se deben mantener 2.4lts por segundo de aire externo por cada pie cuadrado de área de natatorium, entre 6 y 8 rotaciones completas de aire por hora, y una temperatura 1° C superior a la del agua de la piscina.

8. Seguridad eléctrica, en los equipos operados eléctricamente y los suministros eléctricos pueden causar descargas a empleados y usuarios. Uno de los medios más peligrosos es el sistema de iluminación acuático. Cuando la corriente llega a 18 miliamperios puede causar muerte en individuos saludables. Es recomendable revisar periódicamente: motores de circulación, equipo de limpieza, cajas unión, equipo de hidroterapia, iluminación, timers, calentadores, y cubiertas eléctricamente operadas.



9. Cantidad máxima de bañistas, la cuál es fácil de calcular para garantizar la seguridad de los usuarios. Se considera un bañista por cada 10 pies (3mts) de área de superficie o un pie lineal del área del asiento (1:3'). Podemos aplicar la siguiente fórmula:

$$\begin{aligned} \text{Cantidad de bañistas} &= \text{área de superficie} / 0.93\text{m}^2/\text{bañista} \\ \text{ejemplo: área de superficie: } 10\text{m} \times 8\text{m} &= 80\text{m}^2 \\ 80\text{m}^2 / 0.93\text{m}^2 &\times \text{bañista} \end{aligned}$$

Cantidad de bañistas: **86 personas**

Existen varios organismos internacionales, como la NSPF (National Swimming Pool Foundation) que ofrecen capacitación y programas educativos.

Consulte en México a la Asociación de Profesionales de la Piscina, A.C. para conocer más sobre las normas internacionales aplicables. (www.appac.org.mx)

El buzón del lector

Buzón del lector

Comentarios de nuestros lectores

Ing. Ricardo Alencaster García.
POOL DEPOT, S DE RL DE CV.
Querétaro, Qro.

El Spinoticias es una excelente herramienta de trabajo para nosotros los distribuidores, ya que el contenido de la revista nos tiene al día de los avances, tanto en equipos como en productos químicos y nos da una amplia gama de alternativas para presentarle al usuario final.

Ing. José Luis León

Equipo Spin Noticias:

Felicito a todo el equipo Spin Noticias, que hace posible que tengamos la revista, la cual es de excelente calidad (1era), además que nos muestra los productos y quipos, para una mejor venta, productos nuevos, sus aplicaciones y tips de instalación, así como tecnología y vanguardia, "muchas felicidades" por esta excelente revista y por el gran apoyo que nos representa. Aprovecho también para agradecer a "Spin" por considerarnos de su familia y por el gran servicio y apoyo que nos han brindado.

Saludos desde la bella ciudad de las canteras rosas "Morelia".

!!!!!! Mil gracias!!!!!!



Miguel Ángel Anguiano Pérez,
Piscinas Costa Alegre.
Melaque, Jalisco.

Estimados amigos de SPIN, me es grato saludarles y al mismo tiempo agradecer nos proporcionen un espacio en esta revista SPIN NOTICIAS, esto demuestra su interés por conocer nuestra opinión;

Es bien sabido que la actualización es una de las principales causas de la evolución en distintos campos, solo por mencionar algunos, se ha logrado evolución en sectores como el comercial, tecnológico, industrial, etc.

Con lo anterior expuesto, me declaro contento de saber que existen revistas como lo es SPIN NOTICIAS, puesto que refleja una estupenda organización y estructuración de la misma, no solo se enfoca en promocionar nuevos productos, sino también se preocupa por dar a conocer los beneficios que sus productos otorgan, que realmente me parecen magníficos.

Algo que siempre tengo presente es la misión de SPIN: "La Completa Satisfacción de Nuestros Clientes", pero es muy importante que el usuario final también la conozca y la mejor forma de hacerlo es a través de SPIN NOTICIAS. Solamente las empresas líderes se preocupan por cumplir su misión y creo que la revista es una prueba fiel del esfuerzo que hace SPIN para lograrlo y del serio compromiso que tiene tanto con sus distribuidores como con el cliente final.

Finalmente no me queda más que felicitarlos, sigan mejorando y gracias por el apoyo que nos dan como distribuidores.

Saludos cordiales a todos los distinguidos lectores.

MC500

orbeco
H E L L I G E

FOTÓMETRO MULTIPARÁMETRO

El Fotómetro MC500 de Orbeco, es un equipo de medición multiparámetro, extremadamente versátil, con amplia gama de análisis que nos ayudan a determinar las diferentes características del agua, haciendo determinaciones desde la Alcalinidad hasta el Zinc. Es ideal para usarse en campo.

El MC500, Cuenta con una memoria interna donde se pueden almacenar hasta 1000 datos y pueden ser transferirlos a una computadora.



APLICACIONES

- Tratamiento del agua de consumo.
- Tratamiento de agua industrial.
- Agua residual
- Agua de calderas
- Agua para torres de enfriamiento
- Piscinas
- Industria alimentaria
- Para el uso en campo y en laboratorio

CARACTERÍSTICAS

- Multi lenguaje.
- Lámpara de seis longitudes de onda.
- Selección de longitud de onda automática.
- Interfase infra-roja para transferencia de datos a computadora ó bien se pueden enviar a impresora.
- Resistente al agua.
- Almacenamiento interno de 1000 resultados.
- Determinación de 70 parámetros diferentes además de color y turbidez
- Exactitud Fotométrica: 2%.
- Resolución Colorimétrica: 0.005 A.





Control sanitario de una piscina pública

¿Mejoras piscinas con tecnología?

Don Piscinero / Doctor en Piscinología

Ya hemos hablado de lo elemental, de lo más sencillo para controlar una piscina siguiendo la recomendación del ABC, que está indicada para que aquellos usuarios que tienen en su casa una piscina residencial de uso limitado. También hablamos de un tratamiento profesional, que abarca controles completos y que están indicados para el personal dedicado a piscinas públicas, cuya carga de bañistas es mayor y consecuentemente el mantenimiento más completo y complejo.

Las piscinas públicas deben tener un control sanitario muy estricto protegiendo la salud de los usuarios con un programa de "Piscina Segura".

Este programa debe iniciarse con un buen diagnóstico, lo que se logra, mediante un análisis del agua que sea lo suficientemente completo para poder ajustar todos los factores necesarios para lograr un buen balance del agua.

Nosotros diseñamos y fabricamos un laboratorio portátil de 8 pasos, que indica con precisión no solo los resultados del análisis propiamente dicho, sino que también proporciona con exactitud los elementos para agregar las dosis exactas de los productos que se requieren para balancear el agua.

Este balance es ideal y punto de partida para poder acondicionar el agua y sacar el máximo provecho y rendimiento de los productos desinfectantes que eliminan los microorganismos patógenos. También, el balance correcto del agua nos permitirá proteger el equipo de incrustación y/o corrosión causada por el agua fuera de balance, lo que hará que los mismos nos duren más tiempo funcionando.

Una vez obtenido el diagnóstico se tendrán que agregar los productos específicos que se requieren para lograr la alcalinidad y el pH indicados, para que considerando el contenido de dureza del agua de la piscina, la temperatura y otros factores, se logre un balance ideal.

Los productos empleados se tienen que seleccionar entre una línea de especialidades confiable y lo suficientemente amplia para lograr los ajustes necesarios y suficientes.

La empresa proveedora debe también proporcionar los servicios de asesoría técnica para el correcto uso de los productos, capacitando al personal de operación de la piscina en todo aquello comprendido en el mantenimiento y operación, lo cual abarca aspectos mecánicos, eléctricos, químicos, relacionados con bombeo, filtración, calentamiento, limpieza, tratamiento químico, etc.

Una piscina pública requiere de un respaldo muy completo que solo puede obtenerse con empresas proveedoras profesionales y eso es precisamente lo que nosotros podemos ofrecer por las siguientes razones:

- 45 años de experiencia en el ramo, que nos colocan como líderes.
- Desarrollo tecnológico propio, respaldado por personal capacitado y certificado internacionalmente.
- Cobertura Nacional a través de 15 sucursales en el país y oficinas, planta y bodegas centrales en el D.F.
- Capacitación permanente a nuestra red de 750 distribuidores y a sus correspondientes consumidores finales.
- Relaciones comerciales, tecnológicas y económicas con América, Europa y Asia.



COLORÍMETRO PROFESIONAL DE 8 PASOS



Por último y como punto fundamental en una piscina, la desinfección del agua para mantenerla en un nivel sanitario de primer orden, se requiere de un conocimiento del uso y aplicación del producto mas indicado para las condiciones particulares de cada piscina.

El producto generalmente mas empleado para este propósito es el cloro, por su poder germicida, por su costo, disponibilidad y algo muy importante: por su poder residual. Esto último, significa que no solo se desinfecta el agua, sino se debe evitar que se vuelva a infectar y esto se logra con productos que tengan poder residual.



Es importante puntualizar que los productos clorados pueden ser de muy diferente tipo de riesgo en su manejo y en una piscina la seguridad es importante porque tenemos la presencia de seres humanos, de diversas edades y estado físico, lo que nos obliga a tener como premisa la **SEGURIDAD** ante todo.

Contamos con productos clorados de alta tecnología, estabilidad y alto rendimiento, lo que garantiza el estado sanitario óptimo **PERMANENTEMENTE**.

Al hablar de productos y sistemas desinfectantes, la confiabilidad es un requisito **INDISPENSABLE**, la seguridad del usuario de nuestra piscina es **LO MÁS IMPORTANTE**.



Testimonial

Hotel Camino Real Acapulco

La Ventana del usuario

Fernando Ojeda Sánchez / Gerente de Ventas División Institucional sucursal Acapulco



En éste pequeño espacio que tenemos el gusto y placer de brindarles a todos nuestros lectores, para compartir experiencias y conocer a detalle, cada uno de nuestros usuarios finales.

En esta ocasión tengo el agrado de poder entrevistar al **Ing. Baltazar Escobar Navarrete**, Gerente de Mantenimiento, del hotel CAMINO REAL ACAPULCO, junto con la distribuidora que lo atiende, Lilia De Los Santos Tello. Visitamos a este usuario final, el cual pertenece a una prestigiada cadena hotelera donde pone de manifiesto la calidad y renombre de SPIN.

Fernando Ojeda: Ing. Baltazar, Como conoce los productos de SPIN?

Ing. Baltazar: Bueno, te comento, yo trabajé en el Hotel Intercontinental de Ixtapa, por 8 años, ahí conocí los productos de SPIN, conocí de su calidad y rendimiento, al llegar a trabajar al hotel Camino Real hace 4 años, me encuentro con gasto excesivo de producto en cuestión de costo, puesto que estaban consumiendo.

Fernando Ojeda: Entonces como usted me hace mención, hizo el cambio de producto y entonces me podría indicar ¿cuando comenzó a ver los resultados?

Ing. Baltazar: Desde el primer mes comencé a bajar los costos e incrementar el rendimiento, mira me atrevo a informarte que con éstos productos durante estos 4 años que los estamos manejando en éste hotel a la fecha llevo el 50% de ahorro en comparación a lo que se venía consumiendo hasta mi ingreso.

Fernando Ojeda: Que productos son los que maneja entonces que le hicieron ahorrar ese 50%?

Ing. Baltazar: el TRIZIDE, ALCALOS, SHOCK CORRECTIVO Y PREVENTIVO (según su caso), el ALKALIN y el TRIZIDE TAB 3" en ocasiones.

Fernando Ojeda: En los 17 años que tiene usted trabajando los productos de spin en las diferentes empresas, ah tenido problemas con alguno de ellos?

Ing. Baltazar: No he tenido ningún problema, al contrario he tenido buenos resultados.

Fernando Ojeda: En que posición consideras que se encuentra SPIN en cuanto a la calidad de sus productos partiendo del 1 al 10, sabiendo que el 10 es la calificación máxima?

Ing. Baltazar: yo le doy un 10 y agrego que son productos muy competitivos y de una excelente calidad.

Fernando Ojeda: Para usted que significa la calidad que ofrecen los productos de spin?.

Ing. Baltazar: la seguridad indiscutible de tener un producto de calidad.

Fernando Ojeda: Que opinión tienes sobre el servicio y respuesta que te brinda nuestro distribuidor ?.

Ing. Baltazar: Te comento, mi proveedor es la lic Lilia De los Santos, ella nos ha dado asesoría y hasta el momento no hemos tenido problema alguno.



Fernando Ojeda: Durante la visita a las instalaciones me pude percatar que ustedes manejan filtros de cartuchos, siempre ha sido de esa manera?

Ing. Baltazar: No, de hecho antes manejábamos filtros de arena sílica.

Fernando Ojeda: Porque realizó hizo dicho cambio?

Ing. Baltazar: Por el ahorro de producto y agua hablando ecológicamente, ya que con el uso del cartucho, yo estoy dejando de tirar una cantidad excesiva de agua.

Fernando Ojeda: Que mejoras ha notado con el cambio de medio de filtración que realizaron?

Ing. Baltazar: Primeramente un agua más cristalina.

Fernando Ojeda: Que comentarios ha tenido de su Gerente o Director del hotel al respecto?

Ing. Baltazar: que aplauden el gran ahorro que tienen y el cambio notorio en la calidad visual y química del agua de las piscinas.

Fernando Ojeda: recomendaría los productos de SPIN?

Ing. Baltazar: definitivamente, en el cambio de empresa voy a volver a implementar los productos de SPIN.

Fernando Ojeda: Ing. Baltazar, le agradezco su tiempo para dicha entrevista sólo me resta preguntarle si desea agregar algún comentario?

Ing. Baltazar: Decirles que los productos de Spin son de una excelente calidad, yo en éste momento, estoy próximo a tomar la gerencia de mantenimiento del hotel Camino Real Villahermosa, cabe mencionar que en ese hotel están trabajando con Hipoclorito de Sodio, Sosa Cáustica, Acido Muriático, etc y por lo tanto estoy plenamente convencido de los productos SPIN y es por eso que los implementare de inmediato.

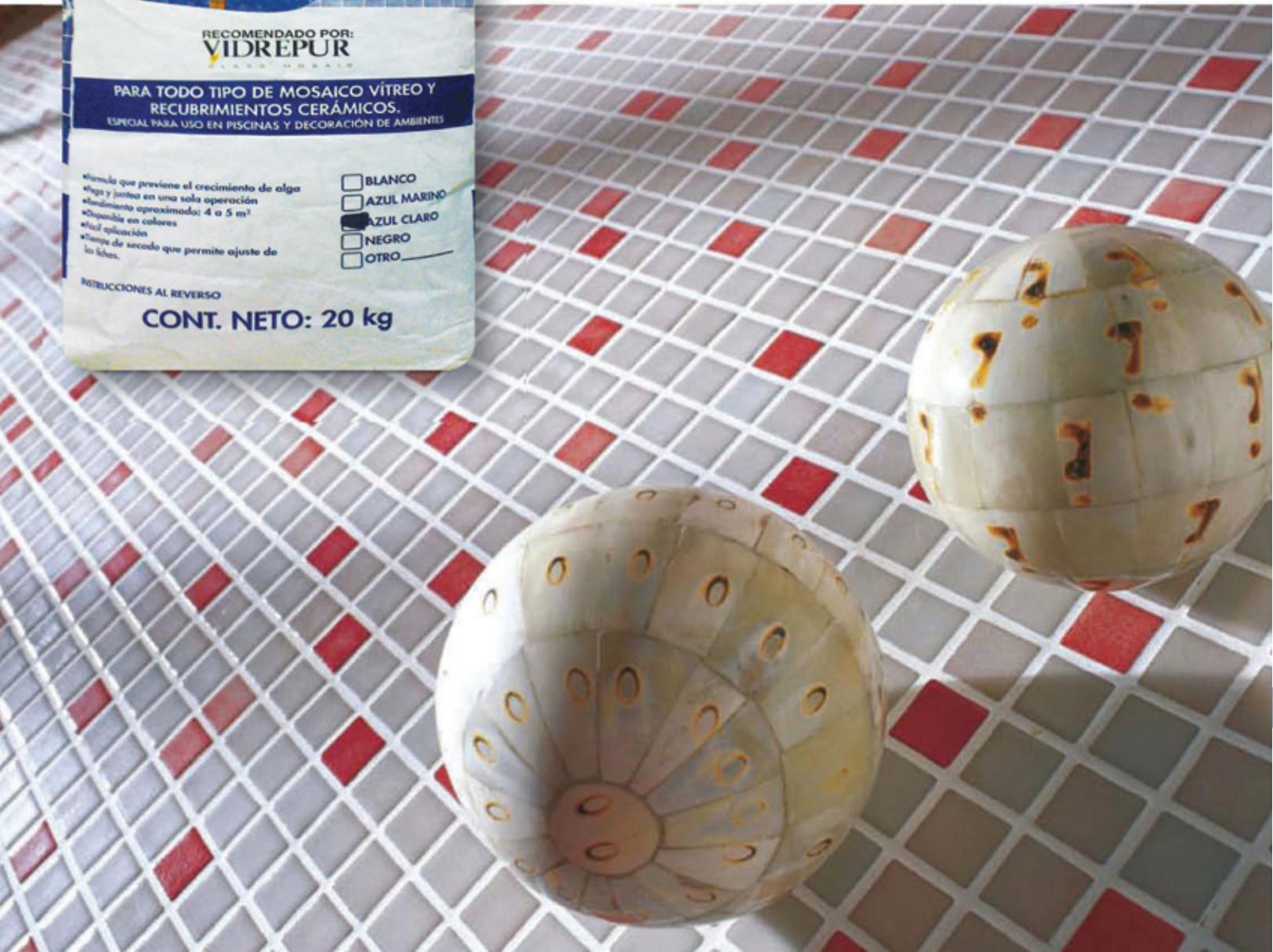


Pega Mosaico Vítreo

Presentamos nuestro nuevo:



Reformulado para garantizar un mejor desempeño en la colocación de mosaico vítreo (tipo veneciano), en interiores y exteriores.



DISPONIBLE CON SU DISTRIBUIDOR AUTORIZADO



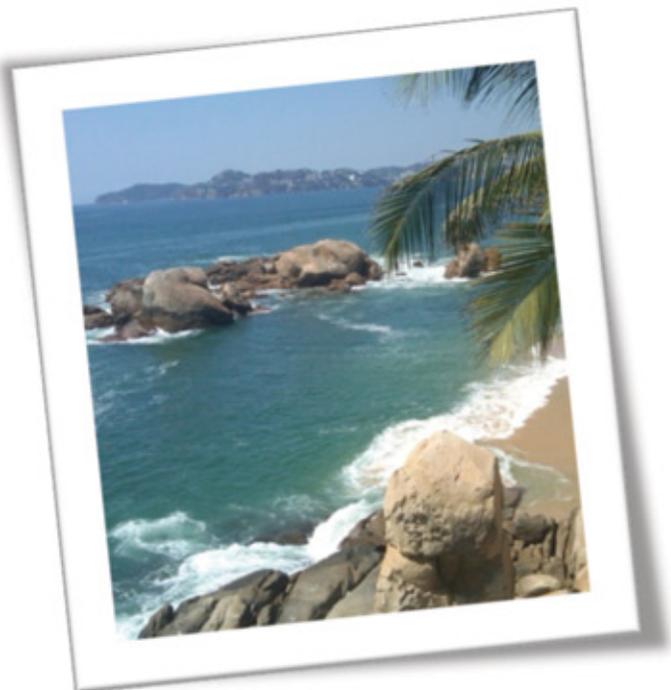


aquaforum

ACAPULCO

**1er. FORO DE EXPOSICIÓN
Y CONFERENCIAS PARA EL
PROFESIONAL EN PISCINAS Y SPAS**

**AGOSTO 5 Y 6
HOTEL CROWNE PLAZA**



SATISFACER LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES DE NUESTROS CLIENTES

Esta ha sido la misión de **SPIN** a lo largo de casi 45 años que ha forjado un liderazgo en el mercado.

Siguiendo con este compromiso enfocado a usted, estimado usuario y distribuidor de nuestros productos, tenemos el gusto de comunicarle el magno evento que hemos desarrollado.

Aquaforum es un foro comercial que combina exposición y conferencias, dirigido a toda persona relacionada directa o indirectamente con el uso y mantenimiento de piscinas y spas, para mostrar las ventajas de usar los mejores productos en sus instalaciones.

Este foro tendrá lugar en varias ciudades del país que iremos informando; en su primera edición hemos escogido inaugurarlo en el bello puerto de Acapulco, los próximos 5 y 6 de Agosto de 2011 en el Hotel Crowne Plaza de esta ciudad.

El evento reunirá aproximadamente 300 invitados, entre ellos: Gerentes y personal de Mantenimiento, Compradores, Gerentes Operativos, Usuarios Residenciales, Gerentes Generales y Administradores de Condominios.

Participarán como expositores aquellos negocios especializados en el diseño, construcción, y mantenimiento profesional de piscinas institucionales y residenciales en esta plaza, una de las más importantes en México, ubicadas en hoteles, clubes, condominios, parques acuáticos, escuelas, balnearios, y residencias privadas, principalmente.

Asimismo, nos acompañarán destacadas marcas proveedoras del medio que han confirmado su participación por el atractivo que generará este primer encuentro.

Lo esperamos !

Informes a los teléfonos: (744) 482 8881 en Acapulco
(55) 5593 0447 / 5593 0666 en DF



aquaforum

ACAPULCO

AGOSTO 5 y 6, 2011

1er. FORO DE EXPOSICIÓN
Y CONFERENCIAS PARA EL
PROFESIONAL EN PISCINAS Y
SPAS

SISTEMAS
PRODUCTOS
MANTENIMIENTO
EFICIENCIA



EMAUX

Water Technology



DISTRIBUIDOR AUTORIZADO
EN MÉXICO

