



Industrial Refrimaq C.A.



BOLETIN INFORMATIVO



Diciembre, 2008. N° 3

NOTICIAS LG / REFRIMAQ

EDITORIAL: LA TECNOLOGÍA

A la tecnología “no la para nadie”. Desde que el mundo es mundo se vienen sucediendo cambios en cada momento en cualquier área, en cualquier cosa y, si no nos adaptamos, nos quedamos rezagados y desactualizados. Nos sucede constantemente, nos cuesta trabajo sacarle todo el provecho a la computadora, no sabemos usar todas las funciones del celular, se cae Internet y nos sentimos solos, en otras palabras, dependemos de la tecnología.

LG se ha preocupado constantemente por estar en la punta del iceberg y mantiene un constante desarrollo en sus productos. MULTI V es prueba de ello. No habíamos aprendido las características del modelo PLUS I cuando lanzan PLUS II con avances y adaptaciones tecnológicas cada vez superiores, mejorando sus usos y haciéndolo cada vez más versátil.

INFORMACION SOBRE EL MERCADO GLOBAL DE AIRE ACONDICIONADO

Nos hemos dedicado a buscar información del mercado global de aire acondicionado y ponemos a su disposición estos comentarios que nos pueden ayuda a conocer mejor la magnitud de algunos mercados y las tendencias mundiales en el uso de la tecnología.

Nos hemos abstenido de mencionar marcas para evitar suspicacias.

FELICES FIESTAS

Se nos termina el 2008 y solo nos queda reflexionar un poco sobre lo hecho y lo que dejamos de hacer durante el mismo

Por nuestra parte podemos considerarnos satisfechos de haber introducido MULTI V en varios proyectos importantes en diferentes partes del país y comenzar a sentir que quienes están en esta industria en Venezuela la reconocen como la tecnología vigente y en creciente demanda. MPS ya es parte de nuestra cotidianidad y se ha constituido en una permanente alternativa para



los clientes. No hemos descuidado nuestras líneas tradicionales y en el segundo semestre hemos contado con un abastecimiento importante, aunque nunca suficiente para la demanda.

2009 se nos presenta con múltiples interrogantes, como ya estamos acostumbrados, pero además con una crisis financiera mundial que sin lugar a dudas tendrá repercusiones de algún tipo en nuestro país. Habrá que trabajar más fuerte para conseguir los negocios.

No vamos a bajar la guardia, por el contrario tenemos planes de crecimiento importantes y estamos reforzando nuestro Departamento de Proyectos y de Comercialización para que conjuntamente podamos continuar involucrándonos en nuevas construcciones y reemplazos de equipos de todo tipo y de toda magnitud. Cuenten con nosotros, que nosotros contamos con Uds.

Esperamos que tengan unas felices fiestas y que en el 2009 se cumplan todos sus deseos.

MUCHAS FELICIDADES!!!!!!!!!!



CONOCIENDO A NUESTRO PERSONAL REFRIMAQ



DEPARTAMENTO DE ALMACEN

Este son parte de los héroes anónimos de Refrimaq. Sus actividades comienzan con la recepción de los contenedores de mercancía, el arreglo de la misma en sus ubicaciones y posteriormente el despacho a los clientes en cualquier parte del país.

Tenemos la característica de almacenar mercancía en 3 locales diferentes en Caracas, todos muy cercanos entre sí y 2 almacenes en Maracaibo, en este último mantenemos los equipos de mayor capacidad pues disponemos de más espacio. En Caracas normalmente mantenemos la mercancía de alta rotación.

Por esta diversidad de locales, requerimos de una buena planificación para ser eficientes y poder tener la mercancía para los clientes cuando sea oportuno. Esta actividad se nos hace difícil en algunas ocasiones por la premura de atender los despachos urgentes que a veces interrumpen la labor planificada y retrasa el proceso establecido.

No cabe duda que nuestro objetivo es atender a todos respetando el orden de llegada. Muchas veces los choferes se molestan porque no los atendemos de inmediato y llaman y nos ponen a correr a todos. También sucede que llegan casi a la hora de cierre y la mercancía está en otro almacén. Siempre bromeamos que no es "Domino's Pizza" que le entrega su pedido en media hora. Todos en el Almacén trabajamos para realizar la entrega con la mayor prontitud y la mejor exactitud y nuestro objetivo es cumplir con todos los despachos oportuna y exactamente.





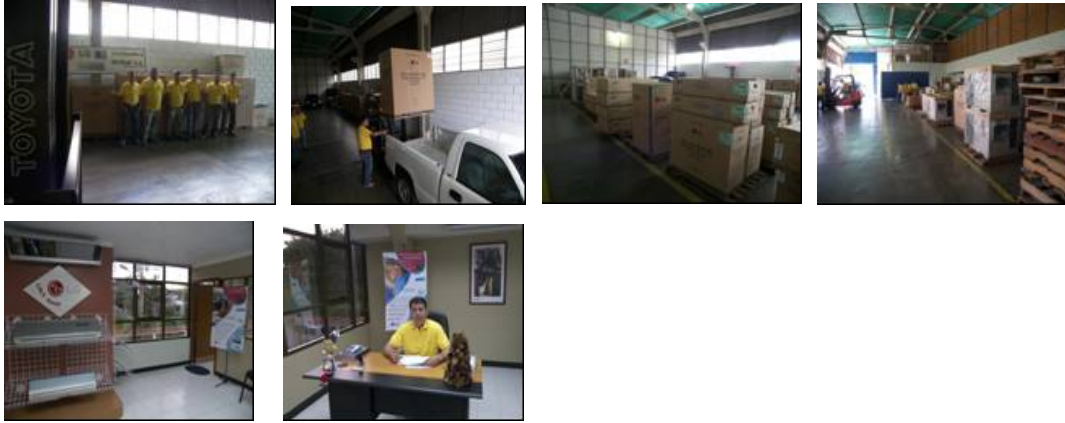
DISTRIBUIDORA MOLBAR, San Cristóbal

En Refrimaq mantenemos una red de Distribuidores de nuestros productos LG muy importante y deseamos que los vayamos conociendo para que nos familiaricemos. DISTRIBUIDORA MOLBAR, C.A. inicia sus actividades en marzo del 2004, buscando la necesidad de un negocio independiente para el Sr. Edgar Barrios, totalmente ajeno al mundo del aire acondicionado para entonces. Tiene la particularidad de trabajar, según sus propias palabras, “99% LG”.

Posee una infraestructura propia de 2500m² con 1.200 m² de construcción para la comodidad de los clientes en la recepción, almacenamiento y despacho de los equipos. Igualmente brindan los servicios de Instalación y Mantenimiento para asegurar el excelente funcionamiento de los mismos y que el cliente se sienta satisfecho y atendido como merece.

Su equipo técnico ha sido adiestrado por Refrimaq y por LG y expresa su pesar por la escasa actividad de entrenamiento realizada en 2008, asunto al que vamos a dedicar un gran esfuerzo en 2009 y agradece la colaboración de la marca en lo que concierne a Publicidad y Mercadeo, aunque también considera que debiera ser mayor.

Con Molbar mantenemos unas excelentes y cordiales relaciones de mucha profesionalidad y confianza y hemos hecho muy buenos negocios para ambas partes durante nuestra relación comercial.



RESUMEN DEL MERCADO GLOBAL DE AIRE ACONDICIONADO EN EL AÑO 2007 Y TENDENCIAS DE NUESTRA INDUSTRIA

Hemos recopilado información sobre el mercado global, que estamos seguros encontrarán interesante. Este es un resumen de los puntos generales que consideramos de mayor importancia. Son datos del mercado del año 2007, del 2008 hay poca información todavía pues estos informes se publican generalmente en marzo de cada año.

TOTAL MERCADO GLOBAL: 74 millones de unidades, vs. 70 millones en 2006.

Mercados domésticos:

China: 23.2 millones

Europa: 8.4 millones

Japón: 7.5 millones

Corea: 1.6 millones

India: 2.3 millones

USA: 14.8 millones

Asia (sin Japón, China o Corea): 9.7 millones

China, USA, Japón y Europa constituyen el 75% del mercado.

CHINA

Líder en el mercado doméstico desde 2002.

Exportaciones de 30 millones de unidades: 72% de las ventas globales con el mercado doméstico. RAC es el 70% de la producción.

Está consolidando las innovaciones como R410A en sus equipos, compresores Inverter y tecnología VRF.

USA

Su mercado se basa en Ventanas, compactos y gabinetes: 65% ventanas.



Minisplit, apenas unas 200.000 unidades.

Fabricación de ventanas trasladada a China y Corea, siendo LG el fabricante líder, seguido de Samsung.

La fabricación de compactos y gabinetes ha sufrido una caída de un 20%, pues la competencia de precios ha obligado su traslado a Asia.

Crecimiento importante en el mercado de Portátiles: 650.000 unidades.

Está comenzando el desarrollo de las tecnologías foráneas a través de una feroz competencia de las empresas asiáticas.

VRF está apenas comenzando con unos 4.800 sistemas instalados pero con una gran inversión por parte de los fabricantes en el impulso de la tecnología.

Fedders, el eterno líder del mercado está en proceso de reorganización legal.

En 2006 se emitieron regulaciones estableciendo un mínimo de SEER 13 y la prohibición del uso de refrigerantes HCFC para la fabricación e importación.

JAPON

El mercado de RAC es muy estable. El mercado total es de algo mas de 7.5 millones de unidades.

El mercado comercial se ha venido incrementando debido a altas inversiones en instalaciones y equipos.

El mercado de reemplazos ha sido fuerte, incluyendo una buena proporción de VRF utilizados en sustitución de equipos tradicionales.

Ventanas es menos del 2% de la venta. El 98% del mercado RAC son equipos con heat-pump, compresor Inverter y uso de R410A.

Se estiman unos 520.000 sistemas VRF instalados en 2007, de los cuales un 70% utilizan cassette, 15% techo, 5% Fancoil y el resto en consolas y torres.

TENDENCIAS DEL MERCADO

En RAC, los fabricantes se han propuesto a adicionar funciones en los equipos. Igualmente, aunque no para nuestros mercados, han mejorado los sistemas de calefacción para hacerlos mas eficientes.

Se han desarrollado funciones tan sofisticadas como la inclusión de sensores que previenen que el flujo de aire impacte el cuerpo directamente y hasta la detección del movimiento del cuerpo en el espacio.

La pureza del aire y el ahorro energético son temas de gran importancia en el desarrollo de los nuevos productos.

Para el segmento comercial, las tendencias son similares, generalizando el uso de refrigerante R410A y compresores Inverter.



Cada vez existe mayor presión tanto gubernamental como económica para estimular el uso eficiente de la energía.

MEJORAS EN LA FLEXIBILIDAD DE LAS INSTALACIONES

Considerando el incremento en la demanda de reemplazo de equipos, los fabricantes se han dedicado a hacer equipos más livianos y compactos, a extender la factibilidad de la longitud de las tuberías, a la reutilización de las tuberías existentes al simplificar la recuperación del refrigerante residual y del aceite y el cableado de los controles.

Igualmente, los modelos se vienen haciendo más livianos y compactos al cambiar de descarga vertical a descarga horizontal. Equipos con una reducción de hasta un 35% en volumen y en peso con la misma eficiencia se vienen produciendo.

Grandes innovaciones en los equipos VRF para bajas temperaturas se han obtenido.

El uso de R410A se ha generalizado en todo tipo de equipo.

AÑO 2008

Para 2008 la información que manejamos es que la recesión ha llegado al mercado de Aire Acondicionado, de la misma manera que a todas las industrias.

Los mercados de Japón, China y USA se habían visto reducidos en algo más de un 5% en el primer semestre, previéndose un porcentaje superior para el segundo.

Las grandes Empresas americanas mantienen mucho interés en las tecnologías asiáticas y están invirtiendo en alianzas con estas fábricas para el desarrollo de productos fabricados, principalmente en China, con sus marcas. Igualmente las empresas asiáticas mantienen el interés en penetrar el mercado americano y buscan vías para entrar mediante adquisiciones y grandes inversiones. En los últimos 2 años hemos visto movimientos muy importantes en las principales marcas americanas al cambiar de dueños. Joint Ventures con empresas chinas. Fábricas instaladas en China.

La recesión del mercado global traerá cambios importantes en el comportamiento de los actores. En la exposición ASHRAE de 2007 vimos una presencia importante de las principales marcas asiáticas con stands resaltantes y en la búsqueda de la captura del mercado de USA. Asimismo se observó que hay un gran esfuerzo en dar a conocer la tecnología VRF.

Esperaremos para analizar 2008 y lo que nos espera en 2009.



PROYECTOS: AGENCIA BANCO EXTERIOR CARUPANO



Nombre del Proyecto: Acondicionamiento de Agencia del Banco Exterior

Empresa instaladora: VENAIRE SUPLIDORES, C.A



Persona Contacto: Ing. Jesús Guilarte. Equipos suministrados: Un (01) MULTI V 20 HP
Unidades evaporadoras: Fan coil y Art cool
Supervisor de la obra: Ing. Gustavo González
Fecha tentativa del arranque: viernes 22/12/2008



INSTALACIONES: TORRE PLATINUM II

Esta es una construcción de Oficinas ubicada muy estratégicamente en la Urbanización El Rosal de Caracas con vista desde la Autopista del Este.

Este Proyecto, de unas 160 TR fue concebido por nuestros amigos de PLYMA Oficina Técnica por los Ingenieros Mauricio Margarita y Narciso Planas con MULTI V y el uso de evaporadoras tipo Fancoil de alta estática. La instalación se viene ejecutando con toda normalidad y se estima su arranque para el primer trimestre de 2009.



ACADEMIA

LG y Refrimaq siempre nos hemos preocupado por mantener una política de constante entrenamiento y actualización para nuestros Ingenieros y Técnicos relacionados, a fin de asegurar la adecuada instalación, funcionamiento y atención a sus productos.

En Agosto de 2006 inauguramos la Academia, dedicando todos nuestros esfuerzos iniciales hasta el 2007 en la preparación del personal de nuestros Distribuidores, Instaladores, Ingenieros y Técnicos para la adecuada instalación de los sistemas MPS. Durante ese lapso dictamos 26 cursos certificando a más de 400 técnicos a fin de garantizar el perfecto funcionamiento de los mismos.



La Academia tiene más de 100m2 con todas las instalaciones necesarias para demostrar los equipos, la instalación y el funcionamiento tanto de MPS como de MULTI V. Posee igualmente todas las herramientas y accesorios indispensables para garantizar el buen conocimiento y manejo de los productos.

En Mayo de 2007 ofrecimos los primeros cursos de MULTI V, continuando con el propósito de establecernos como los líderes y pioneros en la tecnología de los sistemas VRF en el país, con la colaboración de nuestros compañeros de LG Panamá.

Hemos mantenido un constante paso en nuestro objetivo y a lo largo del 2008 hemos disminuido el número de cursos dedicando más tiempo a reuniones de tipo gremial y a cursos a técnicos en las diferentes zonas, como mostramos en el número anterior. Sin embargo, no hemos descuidado el compromiso y para 2009 tenemos un programa agresivo de entrenamiento al cual están permanentemente invitados

 **CURSO MULTI V PLUS II** 

Para cerrar el año en la Academia se dictó el curso Introducción al Sistema MULTI Plus II, bajo la guía del Ingeniero Adolfo Santana y el equipo de Proyectos. Asistieron 22 Ingenieros dedicados a Diseño y a Instalación de sistemas, representativos de importantes empresas del país interesados en conocer las características de la tecnología LG y las ventajas adicionales que presenta Plus II, además de los nuevos miembros de la familia Refrimaq. Tuvo una duración de 3 días y los participantes pudieron confirmar las excelentes ventajas que nuestros equipos ofrecen, así como su versatilidad y flexibilidad.

Para el cierre, el Sr. Oh manifestó la satisfacción de Refrimaq de contar con un nuevo grupo de profesionales conocedores del tema para integrar este equipo de pioneros de MULTI V y MPS.





Cualquier comentario y/o sugerencia que deseen realizar favor escribir al correo boletinrefrimaq@gmail.com. Atención: Departamento de Mercadeo.



Nuestro punto de contacto para nuevos proyectos es 271-2367 / 271-2667 (Departamento de Proyectos)