

Publicado el proyecto de Real Decreto con las modificaciones del Código Técnico de la Edificación

EL MINISTERIO DE FOMENTO HA publicado en su página web el Proyecto de Real Decreto por el que se modifica el decreto 314/2006, de 17 de marzo, por el que se aprueba el Código Técnico de la Edificación.

Con esta modificación se actualiza el Documento Básico DB HE de Ahorro de Energía, adaptando el Código Técnico de la Edificación a lo dispuesto en la Directiva 2010/31/UE de eficiencia energética de los edificios, que establece la obligación de revisar y actualizar los requisitos mínimos de eficiencia energética periódicamente, a intervalos no superiores a cinco años con el fin de adaptarlos a los avances técnicos del sector de la construcción.

Asimismo, se introducen medidas para la protección de las personas frente a la exposición a gas radón en el interior de los edificios, de acuerdo con las obligaciones impuestas por la Directiva 2013/59/EURATOM, mediante el desarrollo de una nueva exigencia básica HS 6 dentro del requisito básico de Salubridad.

SEGURIDAD EN CASO DE INCENDIO

El texto incluye también algunas modificaciones en el documento básico de seguridad en caso de incendio para limitar adecuadamente el riesgo de propagación del fuego por el exterior de los edificios que podrían derivarse del incremento de las



exigencias reglamentarias en materia de eficiencia energética y su influencia en los cerramientos exteriores de los edificios.

Hasta el 31 de julio han tenido de plazo los ciudadanos, organizaciones y asociaciones para hacer llegar sus observaciones sobre el contenido del proyecto.

www.fomento.gob.es

Los alumnos del VI Curso de Experto en Climatización de Atecyr, cualificados para realizar proyectos eficientes

EL PASADO 14 DE JULIO SE CLAUSURÓ el sexto Curso de Experto en Climatización de Atecyr, que se inició el pasado 29 de septiembre y ha tenido una duración de 300 horas.

Una vez finalizadas las clases, los alumnos deberán entregar y defender un proyecto de climatización de un edificio de oficinas, según lo programado delante de un tribunal compuesto por profesores del curso. Según los organizadores, los asistentes al curso forman parte de nueva promoción de profesionales cualificados para la realización de proyectos de climatización energéticamente eficientes, según promueven las

Directivas Europeas, para dar respuesta a la demanda de las empresas.

En esta edición, un total de 25 alumnos han formado parte del curso, en su mayoría ingenieros, dentro del ámbito del sector de la climatización, informa Atecyr. El perfil del alumnado arroja dos tipologías claves: los alumnos que se dedican al desarrollo de negocio, y los que trabajan en empresas instaladoras.

PROYECTOS EFICIENTES

Con estas enseñanzas, los alumnos han adquirido experiencia en la puesta en marcha de instalaciones térmicas

de los edificios y su mantenimiento. Con esta finalidad, durante el curso pudieron visitar y conocer el desarrollo de proyectos de climatización complejos, como puede ser la terminal T4 del Aeropuerto Adolfo Suárez-Barajas o la Torre Cristal, que visitaron recientemente. El temario incluye también formación en programas de simulación energética para poder determinar el cálculo de cargas de un edificio y realizar una estimación de consumo anual y las últimas tendencias tecnológicas.

Durante la clausura, Ricardo García San José, vicepresidente del Comité Técnico de Atecyr y tutor del proyecto final que los alumnos deben entregar, animó a los alumnos a aplicar los conocimientos adquiridos, ya que lo que las empresas necesitan son profesionales como ellos, "con una formación exhaustiva recibida de la mano de los más prestigiosos profesionales del sector". Tras la clausura de la sexta edición, ha quedado abierto el plazo de matrícula del VII Curso de Experto en Climatización.

www.atecyr.org



Climatización

$$G_{z,y} = (D/x) Re_y Pr$$

Eficiencia

click

$$R_{z,y} = \frac{1}{h_z(x,y)} \quad L_2 \quad q_{z,y} = G_{z,y} Pr = \frac{h(D-x)(T_1 - T_2)}{W}$$

$$q''(x=0) = -k \left. \frac{\partial T}{\partial x} \right|_{x=0}$$

$$E_b = \sigma T_s^4$$

$$A_1 F_{1-2} = A_2 F_{2-1}$$

Calidad

Facilidad

$$\frac{d}{dx} \left(k \frac{dT}{dx} \right) = 0$$

Inteligencia

Diseño

TB2

Única

$$k \text{ [W/m·K]}$$

Genius + Oxygen = Geniox

$$I_{z,y} = \frac{V_{z,y}}{A_z - A_y}$$

$$\frac{q_1}{A_1} = \frac{q_2}{A_2} = \dots = 1 \Rightarrow c = u$$

$$Re_{z,y} = V D / \nu$$

$$Gr_z = \frac{g \Delta T (L-x)^3}{\nu^2}$$

Flexible

$$h_z(x) = \frac{G_{z,y}(x)}{G_z(x)}$$

O₂

Brillante

Energía

$$\alpha = \frac{k}{\rho C_p} \text{ [m}^2/\text{s]}$$

$$q''_x = h(T_s - T_\infty)$$

Seguridad

T2

$$Nu_{z,y} = C Re_z Pr^m \left(\frac{Pr}{Pr_s} \right)^{1/4}$$

$$\bar{T} = (T_{s,1} + T_{s,2}) / 2$$

$$\nu = \frac{z}{[\rho(\mu) + 1]^{1/2}}$$

$$\Delta T_{z,y} = \frac{T_2 - T_{s,1} + (T_1 - T_{s,2})}{\ln \left(\frac{T_2 - T_{s,2}}{T_1 - T_{s,1}} \right)}$$

Clima

AIRE

D1

Ecodiseño

$$Re_{z,y} = \frac{G_{z,y}}{q_{z,y}}$$

$$Nu_{z,y} = \frac{h_z D}{\mu} = \frac{h_z D}{\nu}$$

Genius + Oxygen = GENIOX

La nueva generación de Unidades de Tratamiento de Aire Geniox, ofrece una única gama destinada a ser el corazón de cualquier sistema de ventilación.

La unidad ofrece soluciones innovadoras de ventilación eficiente para aplicaciones comerciales, higiénicas, marinas e industriales integrando innovación, ahorro energético, bajo nivel sonoro y sostenibilidad.

La solución es hacer click:

- ¡Click! Reducción del tiempo de instalación.
- ¡Click! Eliminación del puente térmico.
- ¡Click! Flexibilidad y adaptación.
- ¡Click! Comunicación BMS.
- ¡Click! Diseño en formato REVIT.



 systemair

geniox

systemair.com/geniox

Soluciones de Systemair en la ampliación del Hospital Universitario de Guadalajara

EL HOSPITAL UNIVERSITARIO de Guadalajara ha ampliado sus instalaciones y ha seleccionado a Systemair como proveedor de las unidades de tratamiento de aire que climatizan el nuevo espacio.

Para el conjunto de la instalación, Systemair proporcionará al hospital 110 unidades de tratamiento de aire del modelo DV. Estos climatizadores, que cumplen con la normativa Ecodesign y la norma ISO 12944-3, cuentan con la última tecnología. Como ejemplo, señalar que en los equipos de terminación higiénica el interior está fabricado en acero inoxidable.



El Hospital de Guadalajara ha pasado de una superficie de 53.000 m² a 164.000 m² y ha duplicado su número de camas. Se trata de un interesante proyecto para Systemair, que apuesta por aportar soluciones tecnológicas a los centros hospitalarios que realizan una labor tan importante.

Systemair suministrará las nuevas unidades climatizadoras desde septiembre hasta diciembre de 2018.

www.systemair.com/es

Mitsubishi Electric firma un acuerdo de colaboración con la CEOE

EL PASADO 17 DE JULIO TUVO LUGAR en Madrid la firma de un acuerdo de colaboración entre la Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE) y la empresa puntera en el sector del aire acondicionado y la climatización, Mitsubishi Electric Europe B. V. Sucursal España.

Durante el acto, en el que estuvieron presentes Juan Rosell, presidente de la CEOE; Masami Kusano, presidente de Mitsubishi Electric; y Pedro Ruiz, director general de la misma, se estableció un marco de colaboración que contempla distintas líneas de actuación centradas en actividades, iniciativas y programas, relacionados con: Medioambiente, I+D+I, Sociedad Digital, Industria/Energía, Seguridad Social/PRL, Formación, Educación, o Responsabilidad Social Corporativa, entre otras.

Entre las actuaciones, el acuerdo contempla la participación de la firma japonesa en hasta un total de 20 comisiones y consejos, y 43 Grupos de trabajo que conforman la CEOE. La idea es proporcionar a la confederación interlocución de alto nivel con las distintas organizaciones gubernamentales, y fomentando así, la defensa de los intereses empresariales y la influencia de Mitsubishi Electric Aire Acondicionado, incluso en el ámbito del Consejo, el Parlamento y la Comisión europea.

Además, Mitsubishi Electric será participe de la relación que mantiene CEOE con el resto de organizaciones empresariales que conforma la Organización Empresarial Europea, Business



Europe, y podrá ejercer su presencia a través de los 51 grupos de trabajo que la conforman.

Del mismo modo, Mitsubishi Electric Europe, sucursal España podrá participar en las Delegaciones Empresariales Internacionales que organiza la CEOE y recibirá apoyo y ayuda a la internacionalización a través de las embajadas, de la Red de Organizaciones Empresariales Iberoamericanas (CEIB) y europeas (BusinessEurope), así como de las 149 organizaciones empresariales que componen la Organización Internacional de Empleadores (OIE) en todo el mundo. El plan de acción conjunto prevé, además, la participación por parte de Mitsubishi Electric Europe B. V. Sucursal España en los proyectos en los que está inmersa la CEOE (Promoción, Transformación Digital, Reducción de Cargas Administrativas, Formación, Prevención De Riesgos Laborales, FP Dual, Etc.).

www.mitsubishielectric.es

Nuevo servicio para instaladores Vaillant Contigo

VAILLANT ACABA DE PONER EN MARCHA su nuevo servicio para instaladores Vaillant Contigo. Este servicio 'cómodo, rápido y sencillo' permite a los profesionales de la instalación, a través de un número de teléfono único: 910 77 11 11 / 930 18 68 00 (atención en catalán), acceder a los servicios que más útiles les resultan para realizar su trabajo día a día.

En concreto, con su nueva propuesta Vaillant ofrece:

* **Soporte técnico:** para cualquier consulta o duda técnica que los profesionales deseen realizar antes, durante o después de la instalación

de un producto/sistema Vaillant. Solicitudes de esquemas de instalación, documentación manual de instalación...

* **Formación Vaillant Academy:** toda la información sobre los cursos en vigor y los que se celebrarán próximamente.

* **Fidelización y Promociones:** cualquier duda o consulta sobre el club Vaillant Premium así como promociones de la marca.

* **Consultas APP y Web:** resuelven cualquier duda o consulta sobre accesos a la web de la marca y a la App vaillant Premium Mobile.

* **Financiación:** para consultar el estado de alguna operación realizada con la financiación Vaillant o para recibir información general sobre este servicio.

www.vaillant.es



Calentador estanco termostático **Supreme E TS**

Nuestro **MEJOR CALENTADOR** con **TOTAL SEGURIDAD**



TÉCNOLOGÍA INVERTER PARA EL MÁXIMO AHORRO Y LAS MÍNIMAS EMISIONES

- ▶ Selección precisa y digital de la temperatura de salida del agua caliente.
- ▶ Sistema "TOP SAVING" de ahorro de gas del 20% frente a otros modelos tradicionales.
- ▶ Ahorro de agua de hasta un 35% frente a modelos no inverter.
- ▶ Equipado con sistema ECS, que asegura una perfecta combustión en todo momento, garantizando la reducción de emisiones CO₂ y NOx a la atmosfera.

**2 AÑOS
GARANTÍA
TOTAL**



www.cointra.es

COINTRA

Gree renueva su Web y mejora la interacción con los usuarios

CON UN 'LOOK' MÁS MODERNO, dinámico y funcional, Gree, el mayor fabricante de aire acondicionado del mundo, ha renovado su página web (www.greeproducts.es). El nuevo espacio utiliza la tecnología 'web responsive', que asegura la correcta visualización y una óptima navegación a través de cualquier dispositivo: ordenador, notebook, tableta o smartphone.

La renovada web de Gree, que destaca por su "diseño, frescura y rapidez de la navegación", mejora y simplifica así la experiencia de los usuarios que, en muy pocos clics, pueden acceder al contenido para conocer la compañía, su tecnología, las diferentes gamas de productos y el detalle de cada uno de ellos, al tiempo de descargar la ficha técnica o contactar

directamente con la compañía.

Destaca el apartado en el que se recoge toda la oferta de soluciones de Gree para el mercado español. Así, la gama doméstica ofrece una completa propuesta de splits de pared y consola, equipos portátiles, deshumificadores y purificadores de aire; y la gama comercial incluye un amplio abanico de unidades interiores y exteriores multisplits, splits U-Match, columnas, sistemas de ventana, equipos para caravanas y cortinas de aire. Finalmente, la



gama industrial, diseñada con tecnologías de vanguardia para garantizar las condiciones climáticas de grandes espacios de forma efectiva y optimizando el consumo, incluye unidades interiores y exteriores GMV5, sistemas de aerotermia, enfriadoras, fancoils y aire acondicionado para embarcaciones.

La web se completa con un apartado de prensa, que ofrece las últimas noticias de Gree, además de apariciones de interés en medios de comunicación y recursos multimedia.

www.greeproducts.es

Más de 5.000 profesionales participaron en la gira 'Diseñados para el futuro' 2018 de Junkers

DURANTE LOS ÚLTIMOS MESES JUNKERS ha llevado a cabo la Gira 'Diseñados para el futuro' con paradas en ciudades de España y Portugal con la que la firma ha acercado a clientes y medios de comunicación la historia de la marca desde sus comienzos, su apuesta por la innovación y la digitalización, su trabajo constante por

Bosch, protagonista de la gira que ha sido presentada a más de 5.000 profesionales y ha recorrido más de 5.900 kilómetros, visitando Santiago, Alicante, Sevilla, Bilbao, Valencia, Málaga, Madrid, Barcelona, Mallorca, Algarve, Lisboa y Oporto.

Durante toda la gira los asistentes han podido viajar por la historia de Junkers gracias a un museo físico creado con paneles informativos y un vídeo en el cual se narra, paso a paso, la historia de una marca con tanta relevancia como es Junkers. Además, los más de 5.000 asistentes disfrutaron de una visita virtual al museo de Junkers situado en Wernau, Alemania, gracias a unas innovadoras gafas de realidad virtual que se regalaron a los asistentes en cada uno de los eventos.

firmar apuesta que la compañía y sus marcas están llevando a cabo en relación a la digitalización de los procesos y servicios, gracias al IoT, la Inteligencia Artificial y el Big Data. La marca Junkers de la mano de Bosch está preparadas para liderar la transformación digital en el sector, indicó Escudero.

Junkers aprovechó los evento para presentar su nueva identidad visual, que en palabras de Alicia Escudero "Evidencia la colaboración entre Junkers y Bosch y pone en valor la fortaleza que supone su labor conjunta, usando el universo de la marca Bosch con sus colores asociados".

Vicente Gallardo, director de Ventas de Bosch Termotecnia España, señala la importancia de "compartir con todas nuestras audiencias las novedades que hemos trabajado, así como los proyectos que llevaremos a cabo en los próximos meses".

www.junkers.es



presentar productos que sean eficientes tanto para el consumidor como para el medioambiente y que sigan las últimas tendencias en diseño y es que "detrás de una gran marca siempre hay una gran historia", como reza el eslogan de la firma.

Un ejemplo de esta apuesta por la innovación es la gama de calentadores estancos y de bajo NOx Hydronext Junkers-

APUESTA POR LA DIGITALIZACIÓN

Durante las diferentes presentaciones, se habló de dos conceptos de gran relevancia para la compañía: descarbonización y digitalización. En este último término incidió Alicia Escudero, directora de Marketing de Bosch Termotecnia, quien presentó la



En marcha la tercera edición de los ProAwards de Panasonic

PANASONIC HA ANUNCIADO UNA NUEVA edición de los Premios ProAwards, que destacan los mejores proyectos en instalaciones de climatización, con cuatro categorías diferenciadas.

Con el pistoletazo de salida, se insta a los participantes (arquitectos, ingenierías e instaladores) a enviar sus proyectos más destacados, en los que se valorará la excelencia en diseño, instalación y puesta en marcha de sistemas de climatización con soluciones de Panasonic. El objetivo de los jueces, de prestigio internacional, es seleccionar los sistemas más innovadores capaces de ofrecer un alto rendimiento y máximos beneficios para el cliente con la tecnología que Panasonic ofrece para conseguir beneficios reales tanto para los profesionales como para los usuarios.



Las propuestas que se presenten podrán optar a una de las cuatro categorías de los ProAwards:

- * Mejor proyecto residencial.
- * Mejor proyecto de hotelero y restauración.
- * Mejor proyecto de retail.
- * Mejor proyecto de oficinas.

Las candidaturas también podrán obtener las distinciones:

- * Mejor proyecto innovador.
- * Mejor rendimiento energético.
- * Mejor proyecto de GHP.
- * Mejor proyecto sostenible.

Los interesados tienen hasta el 2 de noviembre para presentar los proyectos que se hayan realizado en el conjunto de Europa entre el 1 de octubre de 2016 y el 31 de octubre de 2018.

www.aircon.panasonic.es

‘A tu lado’, nuevo servicio de Saunier Duval para el profesional

EN SU AFÁN POR ESTAR AÚN MÁS cerca de los profesionales que confían en sus productos, Saunier Duval ha lanzado el nuevo servicio ‘A tu lado’. Se trata de un teléfono único que sirve de soporte al instalador y le facilita, de manera rápida y sencilla a través del 912 875 875 (93 506 30 40 para atención en catalán), el acceso a los principales servicios que necesita en su día a día:

- * **Soporte Técnico:** ofreciendo, directamente vía telefónica, asistencia técnica especializada a través de un amplio equipo de profesionales para ayudar en la instalación de cualquiera de sus equipos.
- * **Formación Instal Studio:** agilizando las gestiones del área formativa multicanal (consultar la oferta de cursos disponible con información detallada de fechas y lugares de próximas convocatorias, matrícula-



ciones, obtención de certificados...)

- * **Fidelización:** aclarando cualquier consulta relacionada con Instal CLUB, el club de los instaladores de Saunier Duval (consulta de puntos, promociones...)

- * **Financiación Instal Xoert:** solucionando posibles dudas con la tramitación de financiaciones.

- * **App Instal Connet:** facilitando información sobre el acceso y las funcionalidades que ofrece esta avanzada App para gestionar el trabajo diario directamente desde el móvil.

- * **A tu lado,** escuchando.

En definitiva, y como indica el fabricante, “cada vez más al lado del profesional para ofrecerle un servicio todavía mejor”.

www.saunierduval.es/atulado

AEDICI celebra su 19 Asamblea General

LA ASOCIACIÓN DE INGENIERÍAS e Ingenieros Consultores de Instalaciones, AEDICI, celebró el pasado 29 de junio su 19 Asamblea General en el Club Financiero Génova.

El acto fue presentado por el vicepresidente, José Sánchez de León, que dio la bienvenida a todos los asistentes a la Asamblea, manifestó el trabajo de la Junta Directiva y reiteró la necesidad de que todos los asociados

se impliquen en las actividades de la asociación.

En el informe de la Junta Directiva, se expusieron las jornadas ya realizadas y las que se desarrollarán en colaboración con los patrocinadores, así como las de la propia asociación. Se comentaron las actuaciones de las distintas áreas de trabajo, nZEB, BIM, Incendios, los documentos en preparación y de próxima difusión, guía Jet Fan, Sala de calderas y documento BEP.

El presidente de la asociación, Javier Ara, presentó el plan de actuación para los dos próximos años y animó a los asistentes a seguir colaborando con la Asociación. Finalmente se celebró la tradicional comida de hermandad.

www.aedici.es



Keyter celebra con los profesionales en Lucena su Convención Comercial 2018

LA LOCALIDAD CORDOBESA DE

Lucena acogió, del 2 al 4 de julio, la Convención Comercial Nacional de Climatización de Keyter. Como fabricante de equipos de climatización industrial de capital 100% español, la firma es un claro ejemplo de apuesta por el crecimiento tecnológico e industrial en nuestro país en estos últimos años de convulsión económica vividos.

Más de 40 profesionales de la red técnica-comercial nacional compartieron estos días de trabajo de mano del director Comercial, Francisco Raya, en un encuentro en el que se presentó el importante avance experimentado por el fabricante referente en el mercado nacional de climatización, y se desarrollaron los ejes estratégicos para la expansión de la empresa en el próximo año.

La innovación y diversificación de producto de alta calidad son ejes centrales para la firma española, así como su decidida orientación al cliente a través de su flexibilidad y servicio a lo largo de la cadena de valor.

CATÁLOGO Y NOVEDADES

Durante el encuentro, se presentó el nuevo Catálogo 2018-2019 que Keyter ha lanzado bajo el lema 'La climatización es verde'. En esta publicación, el fabricante demuestra una vez más su gran compromiso con el cumplimiento de las Normativas Europeas ErP sobre Ecodiseño, reduciendo los consumos de energía de los equipos, y la Normativa F-Gas, de reducción de emisiones de gases fluorados, encaminada a paliar el efecto invernadero.

Entre las novedades de producto, destacan la gama de rooftops Persea

y una amplia gama de equipos compactos con tecnología Full Inverter para alcanzar la máxima eficiencia energética, así como rooftops con gases de bajo GWP, como el R513A to-



talmente innovador en el mercado. Por el lado de soluciones hidrónicas, Keyter ofrece una diversidad enorme de soluciones de Bombas de Calor multiscroll con gases de bajo GWP como el R513A y el R452B, y la ampliación de enfriadoras con compresor de tornillo tanto condensadas por aire como por agua con refrigerante R1234ze.

Keyter ha sido certificada recientemente por el programa Eurovent confirmando su compromiso de integridad y transparencia en las soluciones que ofrece a sus clientes.

Aurelio García, presidente de Keyter Technologies, clausuró la convención felicitando a los presentes por los "excelentes resultados obtenidos en los últimos meses" y poniendo en relieve la importancia de orientar la actividad a la satisfacción de los clientes.

www.keyter.es

Daikin apuesta por el uso de la tecnología BIM, la sostenibilidad y la eficiencia

DAIKIN HA MOSTRADO SU APUESTA POR EL uso de la tecnología BIM. En el marco de la Jornada 'La metodología BIM y la certificación BREEAM', celebrada el pasado 2 de junio en el Colegio Oficial de Arquitectos de Galicia (COAG) en A Coruña, la compañía ha presentado su innovador proyecto de climatización para el hotel de lujo Hotel Eurostars Grand Marina de Barcelona.

Durante el evento, organizado por BioEconomic, se pudieron ver las diferentes aplicaciones de la metodología BIM (Building Information Modeling) integrando los estándares de sostenibilidad BREEAM, método de evaluación y certificación de la sostenibilidad en la edificación técnicamente más avanzada.

PROYECTO SOSTENIBLE

Durante la presentación del Hotel Eurostars Grand Marina, se destacó la sostenibilidad del proyecto. Santiago González, director de la Oficina Técnica y Prescripción de Daikin, presentó las soluciones de climatización diseñadas por la compañía en el entorno BIM para este establecimiento hotelero, "que destaca por su máxima eficiencia energética y su gran confort". Como explicó el ponente, gracias al sistema VRV de recuperación de calor, que produce frío y calor de manera simultánea, se puede recuperar el calor extraído de las zonas en frío para entregarlo a las zonas que demandan calor. Además, la tecnología VRT (Temperatura Variable de Refrigerante) evita corrientes de aire frío lo cual es primordial en un espacio como un hotel, donde la comodidad del huésped es lo primero. Es precisamente este trabajo el que le ha proporcionado el reconocimiento del Certificado BREEAM En Uso al ya emblemático edificio.

HERRAMIENTA PARA PROFESIONALES

BIM se ha convertido en una herramienta clave para la compañía puntera en el ámbito de la climatización, ya que permite a arquitectos, consultores e instaladores planificar instalaciones de climatización, ventilación y aire acondicionado desde el comienzo del proyecto. Por ello, Daikin posee actualmente uno de los mayores catálogos de familias BIM del sector, además de contar con el número más alto de BREEAM Accredited Professionals que ofrecen su consejo experto sobre sostenibilidad de edificios a sus clientes.

www.daikin.es

Mitsubishi Heavy Industries, marca más recomendada por los especialistas para los hogares españoles

LA MAYORÍA DE LOS VENDEDORES de aire acondicionado recomienda la compra de un equipo de aire acondicionado de Mitsubishi Heavy Industries como primera opción cuando un posible cliente les solicita recomendación. Durante el mes de junio y parte del de julio, temporada de elevada demanda de aparatos de aire acondicionado, un 'Mystery shopper' o 'Comprador misterioso' de la marca visitó aleatoriamente centros seleccionados solicitando una recomendación de compra de equipos de aire acondicionado. Los resultados obtenidos atestiguan una prescripción superior al 70 por ciento entre los vendedores autorizados para la venta de Mitsubishi Heavy Industries entre su portfolio de marcas.

Laura Salcedo, directora de marketing de Lumelco, empresa que distribuye en exclusiva para el mercado español y portugués los productos de Mitsubishi Heavy Industries, ha mostrado su satisfacción por el resultado, que confirma



que los equipos son "referente de calidad, eficiencia energética y garantía". Además, "este elevado porcentaje de la prescripción de la red de vendedores

avala nuestra apuesta constante por seguir mejorando día a día."

En total, el equipo recorrió algo más de 10.000 kms visitando un centenar de puntos de venta de 60 localidades de nuestro país. El "mystery" se presenta como un instalador nuevo en la zona y pregunta por un equipo 1x1 de unas 3.000 frigorías, japonés, que sea de confianza y eficiente energéticamente.

La agencia Jaleo y la compañía Mitsubishi Heavy Industries han desarrollado un año más la campaña "La Cena de los Embajadores", una iniciativa que busca conocer el grado de prescripción de los equipos y premiar luego a los almacenes y vendedores más fieles.

El premio consiste en una cena para el vendedor y su equipo. Además, entre los vendedores que han recomendado Mitsubishi Heavy Industries como primera opción, se sortearán en los próximos días, 5 premios extra.

eligetuaireacondicionado.es

Sodeca lanza su nueva web corporativa 2018

SODECA, ESPECIALISTA EN ventilación industrial, ha renovado su canal web con un diseño de máxima usabilidad que proporciona la mejor experiencia al visitante.

La nueva distribución de la página de inicio permite el inmediato acceso a una extensa gama de soluciones a través de productos destacados, videos, proyectos internacionales y descarga de catálogos.

El apartado 'Soluciones' contextualiza las necesidades del cliente y presenta las propuestas de Sodeca para una amplia variedad de ne-

cesidades de instalación. La página 'Productos' compacta de forma muy



comprensible toda la cartera y facilita la rápida identificación de productos por aplicaciones.

La web también ofrece la descarga de herramientas como 'Quick Fan Selector', una aplicación que permite la elección del producto más adecuado para cada instalación, y el acceso a videotutoriales como: 'Realización de informes técnicos de ventilación industrial en minutos' y 'Descarga de modelos CAD 3D'.

Con su nueva web, Sodeca pone en marcha una valiosa forma de afianzar y hacer crecer la relación con sus clientes consolidados y potenciales, a través de la mejora de este canal de comunicación digital.

www.sodeca.com/es/

Calderas Adisa en el Centro Residencial para Mayores de Sanitas en Carabanchel

LAS CALDERAS DE ADISA HEATING

Series darán servicio de calefacción y ACS al Centro Residencial para Mayores de Sanitas en Carabanchel, Madrid. Para ello, se han elegido dos calderas ADI LT 250 y un equipo ADI LT 200, para una potencia calorífica total de 650 kW.

Son calderas condensantes de alto rendimiento, con cuerpo de transferencia térmica en acero inoxidable, que cumplen con la directiva Ecodiseño ErP Ready, tanto en óptima eficiencia como en muy bajas emisiones (aplicación en septiembre 2018).

Cuentan también con un amplio número de accesorios y opcionales para ofrecer todas las soluciones posibles: hidráulicos, colectores de equilibrado, colectores de humos y



una amplia gama de complementos de regulación y control.

Es el propio departamento de ingeniería y oficina técnica de la compañía el que realiza los estudios y las ofertas según las necesidades de cada instalación, ofreciendo asesoramiento y seguimiento personalizado antes durante y después de la realización del proyecto.

Sanitas Mayores ha valorado para la selección de equipos la alta eficiencia de las calderas de Adisa Heating. Para la compañía, conseguir el bienestar de cada persona en un ambiente confortable es uno de los objetivos principales de sus centros para garantizar un envejecimiento activo y feliz.

www.adisaheating.com

Fujitsu General y Eurofred convirtieron por un día a sus clientes en futbolistas de primera división

POR UN DÍA, LOS CLIENTES DE FUJITSU

General y Eurofred se sintieron futbolistas de primera división en dos eventos celebrados en el Estadio Sánchez Pizjuán de Sevilla y en el Estadio Santiago Bernabéu de Madrid.

Cada jornada reunió a más de 60 participantes, que formaron cuatro equipos que disputaron cuatro partidos de veinte minutos. Los equipos tomaron el nombre de algunos de los sistemas de climatización de Fujitsu como Nocría, KG, J-IIIIL y VIII. En Sevilla ganó el J-IIIIL y en Madrid el VIII.

Al final, todos los participantes recibieron una medalla, y los equipos campeones, un trofeo. Cada partido estuvo conducido por un 'speaker' que puso voz a las jugadas, los goles y animó al público, creando el ambiente de un auténtico derbi. En las gradas hubo un aficionado de excepción, Mr. Harada, director general de Fujitsu General Euro (GMBh), que también entregó los trofeos.

Durante una tarde, los partners de Fujitsu General y Eurofred experimenta-

ron lo que sienten los futbolistas de primera división. Utilizaron sus vestuarios, jugaron sobre el mismo césped, recibieron aplausos y pitidos y ganaron trofeos. La jornada acabó con una cena exclusiva en el área VIP de estos estadios.

Con esta iniciativa, Fujitsu General y Eurofred premiaron la confianza y el buen hacer de sus clientes, impulsando iniciativas innovadoras orientadas a promover la relación con ellos y reforzar su fidelidad.

www.eurofred.es





Nuevos catálogos New catalogues 2018



LG colabora con el Consorcio Passivhaus en su apuesta por las casas pasivas



EN LA LOCALIDAD DE VALDETORRES del Jarama, al este de la comunidad de Madrid y a pocos kilómetros de la capital, encontramos un ejemplo de las que se denominan ‘casas pasivas’. Se trata de una vivienda diseñada y construida bajo el estándar Passivhaus y convertida en proyecto demostrativo que se presentó el pasado 26 de julio a la prensa especializada.

El proyecto refleja la colaboración entre el Consorcio Passivhaus, artífice de la iniciativa, y la firma coreana LG, que ha incorporado en la casa su solución de aerotermia más eficiente: LG Therma V, un sistema que produce calefacción, refrigeración y acs de forma eficiente.

La colaboración, que confirma la apuesta de la marca de climatización por este tipo de construcciones “eficientes energéticamente, sostenibles y ecológicas”, obedece a la búsqueda de organizaciones “que aceleren el desarrollo en el mercado de los edificios de consumo casi

nulo”, indicó Luis A. Martínez, secretario general del Consorcio Passivhaus, durante la visita a la vivienda, al tiempo que subrayó la necesidad de que se produzca un salto cualitativo en el que cambie el rol de la instalación de frío y calor. “Deben reasignarse nuevos roles a las máquinas y la percepción que los usuarios tienen de ellas”, indicó.

AUTOABASTECIMIENTO ENERGÉTICO

La vivienda, presentada oficialmente en la feria edifiCa, celebra a finales de junio en Pamplona, incorpora todos los elementos necesarios para que pueda autoabastecerse energéticamente, ya que estas construcciones pasivas no deben consumir más de 15 kW/h de energía, lo que supone una “drástica reducción en consumo”, con respecto a las viviendas tradicionales, indicó el responsable del consorcio. Para ello, deben contar con una adecuada envolvente pasiva (óptimo aislamiento y hermeticidad)

y estanqueidad) y un caudal de aire. En cuanto a los elementos activos, destaca la ventilación, que es imprescindible para asegurar la calidad del aire interior. Además, en España, debido a su climatología, “necesitamos también un

aporte de frío y calor, para lo que tenemos que recuperar el mundo de las instalaciones con otra perspectiva y el sistema más eficaz. Y ahí es donde empresas como LG tienen un rol protagonista”, concluyó Luis A. Martínez.

Además de conseguir que la demanda energética sea muy baja, “también hay que lograr el confort de la vivienda, lo que se consigue con la aerotermia, un sistema que además consume poco en calefacción y acs”, añadió Gaizka Pérez, Área Manager Zona Centro, Norte y Canarias de B2B en LG España, quien explicó las soluciones que la marca ofrece con aerotermia y señaló como “la solución más pasiva” los equipos Therma V, bomba de calor que, gracias a la aerotermia y a la tecnología LG inverter, aprovecha la energía gratuita contenida en el aire ambiente exterior para proporcionar calefacción, refrigeración y ACS, y que “está especialmente diseñada para las nuevas viviendas”.



Luis A. Martínez, a la izquierda, y Gaizka Pérez.

En cuanto a la colaboración de LG con el Consorcio Passivhaus, se enmarca en el Reto Smart Green, señaló Rosa Malmcrona, B2B Marketing de LG, que la firma ha puesto en marcha con el lema “El mundo necesita que seamos inteligentes” y que tiene como objetivo el ahorro de 55.000 toneladas de CO2 a la atmósfera, un reto para que prevé multitud de iniciativas.

www.lg.com/es





Baxi patrocina el Club de baloncesto femenino de Ferrol

BAXI CONFIRMA SU APUESTA POR EL PATROCINIO

deportivo de élite con su nueva colaboración con el el Club de baloncesto femenino de Ferrol. Tras el acuerdo llegado a cabo con la junta directiva del Uni Ferrol, la compañía de climatización se ha convertido en el patrocinar principal de todos los equipos de la entidad durante las tres próximas temporadas.

El acto de presentación entre ambas partes tuvo lugar el día 19 de julio en las dependencias del Concello de Ferrol con la presencia de su alcalde, Jorge Suárez; el director de marketing de Baxi, Jaume Alcover; el director territorial de Baxi, Javier Lenza; y el presidente del club, Leopoldo Ibáñez.



Tras el agradecimiento del máximo dirigente de la entidad deportiva por este apoyo que se acaba de concretar, Javier Lenza mostró la satisfacción por la sponsorización del club Baxi Ferrol, “ofreciendo nuestro apoyo a un equipo que ha demostrado con creces que, con su esfuerzo e ilusión, podía llegar muy lejos”.

Jaume Alcover, por su parte, reafirmó el interés de la empresa por “ser partícipes del crecimiento de la dimensión social y cultural del deporte femenino en nuestro país, ayudando a dar mayor visibilidad al baloncesto femenino a través de Baxi Ferrol” y añadió que “Somos conscientes de la importancia del baloncesto femenino que, a día de hoy, en España es la punta de lanza de la mujer en el deporte, con más de 100.000 jugadoras”.

Por último, Jorge Suárez agradeció a la empresa su respaldo al Uni Ferrol, deseando que eso sirva para que “el club pueda seguir alcanzando los mismos éxitos que en temporadas anteriores”.

Para finalizar el acto, se procedió a la presentación de las nuevas equipaciones del club por parte de las jugadoras Patri Cabrera y Carmen Fernández, que estuvieron acompañadas por Marina Delgado y la segunda entrenadora Sandra Prieto.

www.baxi.es

MINI BOMBAS

La solución precisa para cada instalador



Si-30
En el falso techo

Si-20
Dentro de la unidad

Omega Pack
Debajo de la unidad

Delta Pack
Al lado de la unidad

Si-RM3 y Si-RV3

Manifold digital y vacuómetro inalámbricos con válvula dual

NUEVO



Bluetooth® 4.2 hasta 30 m

Cálculo de sobrecalentamiento y subenfriamiento en tiempo real

Válvula dual: medición y carga simultánea

Mediciones precisas en alta y baja presión

