

PEOPLE

Sahana Shastry receives the Young Engineer Woman Award

April 26 saw Sahana Shastry honored with the Young Engineer Woman Award at the FEMWORX Career Congress. An independent jury consisting of the members of the FEMWORX Congress Advisory Board selected her as the winner among three nominated female experts.

Dr. Kathrin Rüschemschmidt, Director Innovation Process & PMO at Emerson and member of the FEMWORX

Advisory Board, presented the award in her function as a member of the jury. Every year at Hannover Messe, Deutsche Messe honors a young female expert who has made a particularly notable contribution to scientific and technical disciplines. The initiative seeks to motivate companies to do even more to recognize and promote the achievements and exceptional commitment of their female employees in STEM professions.

Sahana Shastry received her Master of Science in Space Sciences and Technologies from the University of Bremen last year. Since then, she has worked as a systems engineer at DSI Aerospace, focusing on mass storage systems for on-board electronics to support the expansion of ESA's

Copernicus program. She also heads the Women in Aerospace Europe working group, in which she authored the white papers. This is where measures are being investigated and implemented to bridge the skills and gender gap in the aerospace industry. Sahana Shastry serves as an advisory member and COO for the student rocket and space group ASTRA e.V. from Bremen in her free time. She is also co-author of the chapter on EDI promoting the new spaceflight economy in the Oxford Handbook of New Space Economy.

FEMWORX, the 21st Careers Congress for Women in Industry, took place as part of Hannover Messe, and was held over two days for the first time. On Thursday, April 25 and Friday, April

TRADE FAIRS

EMO Hannover 2025: Focused and condensed

The duration of EMO Hannover 2025 will be shortened from six to five days. "Shortening the event by one day is a strategic decision aimed at making EMO Hannover even more efficient and more purposeful," said Dr. Markus Heering, Managing Director of the German Machine Tool Builders' Association (VDW), the organizer of EMO, in describing the change. The decision is based on the exhibitors' clear desire to focus and condense the trade fair even more. In 2023, they were asked about this in detail during the event. The result was clear: most exhibitors would like to cancel Saturday. Visiting habits have changed significantly in recent years. Visitors can obtain detailed information in advance, prepare their visit to the trade fair better and more stringently, and decide more quickly if necessary. According to the



Originally scheduled until September 27th, EMO Hannover 2025 will now take place from September 22nd to 26th, from Monday to Friday

visitor survey, the average duration of a visit is just over a day. International visitors stay slightly longer. "As a result, Saturday is no longer an attractive day to visit," said Heering. "We are therefore complying with the exhibitors' request and cancelling Saturday."

The shorter duration will lead to savings on hotel and personnel costs for exhibitors and visitors. In

addition, Deutsche Messe AG has launched a new offer with get2fairs. It includes hotel rooms in Hanover city, the surrounding area, and the metropolitan region, as well as transfers to and from the trade fair. The world's leading trade fair for production technology will next take place from Monday, September 22 to Friday, September 26, 2025, at the



26, 2024, participants in the most successful networking and discussion event for female leadership in the STEM sector were able to experience

two days packed with inspiration and encouraging stories.

The event was sponsored by: Volkswagen AG, Dirk Rossmann GmbH, PowerCo SE,

Finanz Informatik GmbH & Co. KG, Lufthansa Technik AG, TenneT TSO GmbH, the Bundeswehr and Computacenter AG & Co. Hannover Messe is the world's leading trade fair for industry. Its lead theme of "Industrial Transformation" brings together exhibiting companies from the mechanical engineering, electrical engineering, and digital industries as well as the energy sector to present solutions for future production methods and the energy supply. Key topics include Industry 4.0/Manufacturing-X, Energy for Industry, Digitization/Artificial Intelligence and Machine Learning, Carbon-neutral Production, and Hydrogen and Fuel Cells. The exhibition program is complemented by a series of conferences and forums. ●

www.hannovermesse.de

Hanover Exhibition Center. Friday will remain a full trade fair day with opening hours from 09:00 to 18:00. "We are convinced that this change will bring many benefits for both exhibitors and visitors and will help to further improve the trade fair experience," concluded Dr. Markus Heering.

In September, many international manufacturers of production technology will present smart technologies for the entire value chain at EMO Hannover 2025. The world's leading trade fair for production technology showcases the entire spectrum of modern

metalworking technology, which is at the heart of all industrial production. The latest machines plus efficient technical solutions, product-related services, sustainability in production and much more will be presented. The focal points of EMO Hannover are cutting and forming machine tools, manufacturing systems, precision tools, automated material flow, computer technology, industrial electronics, and accessories. Trade visitors at EMO come from all major industrial sectors, for example mechanical engineering and plant construction, the automotive

industry and its suppliers, aerospace technology, precision mechanics and optics, shipbuilding, medical technology, tool, and mold making, and steel and lightweight construction. EMO Hannover is the most important international meeting place for the industry worldwide. EMO is a registered trademark of the European machine tool association Cecimo. EMO is organized by the German Machine Tool Builders' Association (VDW), Frankfurt am Main, Germany. ●

www.emo-hannover.com

FOR S.p.A. ofrece una amplia gama de conexiones hidráulicas como **ORFS, JIC, DIN, BSP, NPT, JIS, BRIDAS, TAPONES, ANTIRRETORNOS, COMPROBADORES.**

FOR S.p.A. fabrica tanto piezas estándares como personalizadas.

CALIDAD · FLEXIBILIDAD · INNOVACIÓN



FOR S.p.A.

Strada Comunale Segadizzo, 2/A
44028 Poggio Renatico
Ferrara (Italy)
Tel +39 0532 825211
sales@forfittings.it
www.forfittings.it

VDMA

Building valves industry still in rough waters

After a tough previous year, manufacturers of building valves are facing another challenging year in 2024. Last year, manufacturers recorded an overall nominal decline in sales of 7%. Adjusted for prices, this equated to a decline of 14%. Domestic business fell by 11% in real terms. Foreign business, which had grown by 1% in real terms in 2022, slumped by 17% in 2023.

"Residential construction in Germany and Europe has been on a rapid downward spiral since mid-2022. Against this backdrop, our members have been confronted with declining sales and a very weak order intake, which is expected to continue for a few more months," says Dr Laura Dorfer, Managing Director of the VDMA Valves Association, describing the current situation. While the sanitary valve business was particularly affected in 2023, manufacturers of heating valves are currently coming under increasing pressure.

Hesitant recovery expected over the course of the year. Despite falling inflation and rising disposable incomes, consumers and investors in Germany are still unsettled. Consumer confidence remains at an all-time low. The prospects for the building valves industry are cautious in view of the continuing decline in incoming orders at the start of the year. "The VDMA Valves currently expects the situation to gradually improve over the course of the year. However, we are forecasting a further decline in sales of 2% for 2024 as a whole," emphasises the Managing Director of the trade association.

"The double-digit decline in building permits at the start of 2024 speaks for itself. Although our industry is well equipped for the challenges of



Stefan Gesing

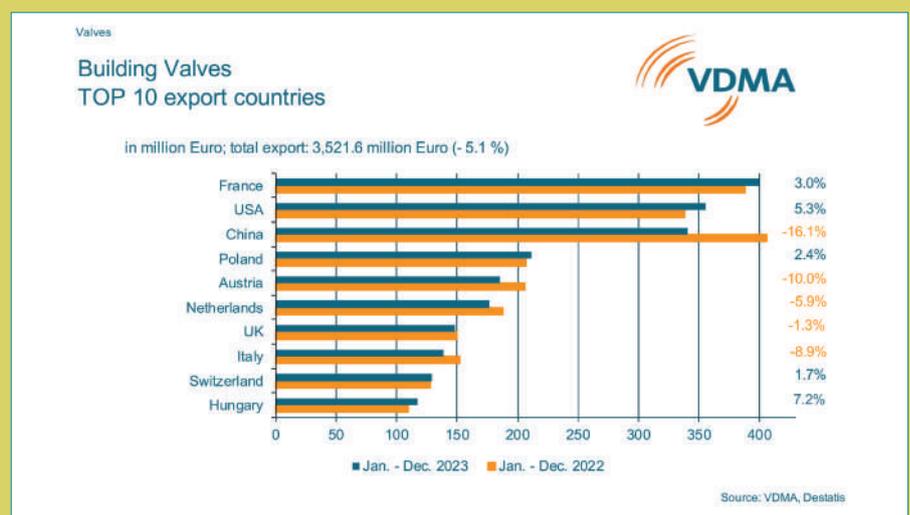
tomorrow, the general conditions are not right," emphasises Stefan Gesing, Chairman of the VDMA Building Fittings Division and CEO of Dornbracht AG & Co KG. "As a manufacturer of sanitary valves, we offer customised solutions for the challenges of the future, such as clean drinking water, energy efficiency and the circular economy. Heating valves are also among the key components of the energy transition. It is therefore urgently necessary for politicians to recognise the relevance of our industry and take it into account accordingly. Instead of a flood of regulation and bureaucracy, we need orderly, fair framework conditions to be able to invest and operate in a future-oriented manner," says Gesing. Sanitary valves face double-digit decline in sales. While heating valves and technical building valves still recorded nominal growth in 2023, price-adjusted sales fell in all sectors. Sales of sanitary valves fell by 11% in nominal terms. Adjusted for prices, this corresponds to a drop of 17%. An increase of 3% was recorded for



Dr Laura Dorfer

technical building valves. In real terms, however, this corresponded to a decline of 5%. Sales of heating valves climbed by a nominal 5% overall. Adjusted for prices, this corresponded to a decline of 3%. However, the situation is currently changing. While the outlook for heating valves has recently deteriorated more sharply, there are signs of a slight recovery for sanitary valves.

Export business decreases for the first time since COVID-19. Business on the international markets also did not develop as hoped in 2023. German exports of building valves fell by 5.1% to a total of 3.5 billion EUR. France topped the list of the top 10 sales countries. Exports to the neighbouring country rose by 3.0% to 399.9 million EUR. The USA came in second place. Exports to the USA increased by 5.3% to 355.5 million EUR. In contrast to the previous year, exports to China fell significantly. Against the backdrop of the gloomy outlook for the construction industry in the People's Republic, German exports to China fell by 16.1% to 340.7 million EUR. ●



AIFTOP

Reunión de la junta directiva y la asamblea general ordinaria

AIFTOP celebró los días 19 y 20 de marzo la reunión de la junta directiva y la asamblea general ordinaria.

Fueron dos jornadas muy intensas en las que la entidad tuvo tiempo de repasar la actualidad de la asociación, hacer balance, revisar las previsiones económicas para este año y comentar y analizar los resultados del Estudio de Mercado 2023 con los asociados, entre otras cosas.

Además, se dio la ocasión de poder rendir un pequeño y merecido homenaje y expresar el agradecimiento de AIFTOP a Esteve Codina y a Iñaki Kruzelaegi por su larga y fructífera trayectoria en la asociación. Sin duda han sido dos pilares fundamentales durante todos estos años.

Esta vez de la entidad se contó también con la asistencia de



Nuria Sainz Nofuentes y Ernesto Muñoz Diaz (Grupo Cartés) y Federico Martín Lafuente (Bondioli & Pavesi), a quienes se agradece la participación y se espera se sumen en breve al proyecto siempre en marcha -como reza su lema- que es AIFTOP.

AIFTOP sigue creciendo y trabajando para sus asociados.

AIFTOP: always in motion ●

www.aiftop.es

INSTITUCIONES

El Club Junior de FIMA 2024 dona tractores a pedales y juguetes a asociaciones benéficas

En un emotivo gesto de solidaridad y compromiso social, el Club Junior de FIMA 2024, con el respaldo destacado de Claas Ibérica como su principal patrocinador, ha realizado una significativa donación de tractores a pedales y juguetes de su marca a tres importantes asociaciones benéficas. En un acto celebrado el 6 de mayo en Feria de Zaragoza, representantes



de ASPANOA, Cruz Roja y ATADES se unieron para recibir este generoso regalo, en compañía de varios alumnos de esta última asociación, en representación de sus compañeros.

La iniciativa, que busca llevar alegría y apoyo a niños y familias en situación de vulnerabilidad, enfermedad o con diferentes grados de discapacidad, contó con la participación de las tres asociaciones, cuyo trabajo y compromiso social son ampliamente reconocidos.

Durante el acto se destacó la importancia de acciones como esta, que trascienden el ámbito profesional para impactar positivamente en la sociedad. Los representantes de las asociaciones beneficiarias expresaron su agradecimiento a Claas Ibérica y a FIMA por esta muestra de solidaridad, que busca, no solo llevar la alegría a los menores, sino que tiene como objetivo global mostrar su compromiso para dar visibilidad a situaciones cotidianas que merecen la atención, el apoyo y, sin duda, una mejor integración social.

La presencia de los alumnos de ATADES, quienes tuvieron la oportunidad de explicar su proceso de formación y la ilusión por compartir en un futuro próximo su incorporación al mercado laboral, añadió un toque especialmente afectivo al acto, subrayando el valor de la inclusión y la diversidad en la construcción de una sociedad más justa y equitativa.

FIMA y Feria de Zaragoza extienden más sincero agradecimiento a Claas Ibérica por su compromiso con la comunidad y por su continua contribución al éxito de iniciativas solidarias como esta, tal y como ha demostrado a lo largo de su exitosa trayectoria. ●

www.feriazaragoza.com/fima-agricola

SALINAS-BESMA

Invitación a BIEMH

Para facilitar su visita y garantizar un acceso directo, Juntas Bisma / Productos Salinas le proporciona un enlace de invitación donde podrá registrarse y obtener su pase de manera gratuita. Con su acreditación para la BIEMH 2024, podrá también acceder a las zo-

nas expositivas del resto de ferias que se celebran de forma simultánea.

Como en las ediciones anteriores Salinas-



Bisma participarán de nuevo como firmas expositoras en el Pabellón 6, stand G24, en la inminente edición de BIEMH, que se celebrará del 3 al 7 de junio.

Juntas Bisma, con más de 60 años de experiencia, ha sido una firma pionera en la utilización de tecnologías avanzadas para la fabricación de una amplia gama de productos de estanquidad. Su compromiso con la calidad y la innovación la ha llevado a ser un referente en la fabricación de juntas industriales, tóricas, y una variedad de soluciones de

EMPRESAS

Bosch crece ligeramente en España y alcanza su objetivo de ventas

Bosch, proveedor de ámbito mundial de tecnología y servicios, alcanzó en España, en el ejercicio económico 2023, unas ventas consolidadas de 2.525 millones de EUR en el mercado local, lo que supuso un crecimiento del 3,1% en comparación con 2022. “2023 ha estado marcado por una situación económica global desfavorable y la desafiante situación geopolítica. Además, los mercados de consumo han dado síntomas de saturación, principalmente el de electrodomésticos, tras varios años de gran crecimiento. A pesar de ello, gracias al lanzamiento de productos innovadores en todas nuestras áreas comerciales, así como al esfuerzo de nuestra plantilla de Bosch España, pudimos alcanzar nuestro objetivo de ventas”, afirmó Javier González Pareja, presidente del Grupo Bosch para España y Portugal. “España sigue siendo uno de los países más importantes desde un punto de vista estratégico para el Grupo Bosch en Europa”, añadió.

Las ventas netas totales, incluyendo la facturación de las empresas no consolidadas y los suministros internos a las sociedades filiales, alcanzaron los 2.388 millones de EUR, un descenso del 3,8% en comparación con 2022. Este descenso se debe a la saturación del mercado de consumo de electrodomésticos, tras unos años de fuerte crecimiento tras la pandemia. Esto ha repercutido en especial en las ventas de BSH Electrodomésticos, aunque estas se desarrollaron mejor que el mercado, lo que le permitió ganar cuota. Sin este efecto, las ventas netas totales de Bosch en España habrían crecido incluso por encima del aumento porcentual de 2022. En cuanto a las cifras de inversión, se mantuvieron estables respecto al

año anterior. Así, en 2023, el Grupo Bosch invirtió 59 millones de EUR en el país. La plantilla de Bosch España, a 31 de diciembre de 2023, se situaba constaba de unos 7.850 empleados. En cuanto a las perspectivas para 2024, y teniendo en cuenta que no se esperan condiciones macroeconómicas positivas y que sigue habiendo importantes tensiones geopolíticas, Bosch España espera alcanzar un ligero crecimiento respecto a los niveles de ventas de 2023.

Dentro del área empresarial Industrial Technology, la división Drive and Control Technology, representada por Bosch Rexroth, tuvo un desarrollo muy positivo en 2023. El crecimiento del negocio, tanto a escala global como local, estuvo impulsado por las adquisiciones de empresas y por la positiva evolución regional, si bien la caída en los pedidos durante los últimos meses del año reduce las perspectivas para el ejercicio actual. Bosch Rexroth persigue una estrategia de crecimiento a largo plazo y para ello ha invertido a escala global 460 millones de EUR en I+D. En esta línea, Bosch Rexroth España acompaña esta apuesta por la innovación y la cercanía al cliente mediante sus centros Innovation Lab en Barcelona y San Sebastián, que están enfocados en Factory Automation e hidráulica conectada y sostenible. Algunos ejemplos innovadores incluyen soluciones para la compresión y manipulación del hidrógeno, especialmente para estaciones de servicio, o el sistema operativo ctrlX OS, abierto a todo el mercado de la automatización. Igualmente, Bosch Rexroth desarrolla soluciones integrales de automatización para toda la cadena de valor de la fabricación de baterías: desde la producción de celdas y electrodos o el ensamblaje de los módulos de la batería, hasta las comprobaciones de final de línea y su reciclaje.

Bosch ha reafirmado sus expectativas de negocio en el área de crecimiento del hidrógeno: en 2030, sus ventas con esta tecnología podrían alcanzar los 5.000 millones de EUR. Aparte de sus soluciones de pila de combustible y motor de combustión de H₂ para una movilidad sostenible, Bosch también quiere participar en el mercado de la producción de hidrógeno, que está

materiales como poliuretano, caucho y plásticos técnicos.

¿Por qué visitar su stand en BIEMH 2024?

- **Innovación y calidad:** descubra cómo las soluciones de estanquidad de la empresa pueden contribuir a mejorar la eficiencia y durabilidad de sus aplicaciones industriales.
- **Personalización:** mejore la duración de los repuestos y el funcionamiento de su maquinaria con los nuevos diseños a medi-

da, aumentando así su productividad.

- **Colaboración:** aproveche la oportunidad para compartir sus desafíos de estanquidad con los expertos de la empresa y explorar soluciones conjuntas.
- **Tecnología avanzada:** vea de primera mano cómo sus tecnologías de producción, incluyendo mecanizado CNC y corte por agua, pueden ofrecerle ventajas competitivas.

Se le espera en BIEMH 2024, la Feria In-

ternacional líder de Máquina-Herramienta y Fabricación Avanzada del país. ●



en una fase de rápido crecimiento. El hidrógeno producido a partir de energías renovables es clave para descarbonizar la economía. Por ello, Bosch invierte alrededor de 500 millones de EUR al año en el desarrollo y producción de sus tecnologías de H₂: desde pilas de combustible para electrolizadores y piezas de accionamiento hidráulico para el almacenamiento de hidrógeno a una determinada presión, hasta calderas residenciales, comerciales e industriales, cocinas a gas y pilas de combustible para aplicaciones móviles y estacionarias.

Hasta 2030, habrá en todo el mundo 170 GW de potencia instalada para la electrólisis de hidrógeno, siendo España un país clave por su capacidad de generación de energía renovable. Ante esta oportunidad, Bosch participa como impulsor del hidrógeno renovable, formando parte de la recientemente constituida asociación SHYNE junto a empresas líderes en la transición energética en España. El principal objetivo de SHYNE es promover proyectos de H₂ renovables y maximizar el valor en toda la cadena de valor.

El Grupo Bosch aumentó sus ventas y sus beneficios en 2023 y está aplicando con éxito su estrategia de crecimiento a pesar de un entorno difícil. Stefan Hartung, presidente del consejo de administración de Bosch, afirmó: "En el ejercicio 2023 alcanzamos nuestros objetivos financieros y reforzamos nuestra posición en el mercado en varias áreas de negocio,

desde los semiconductores hasta sistemas integrados para edificios". A pesar de las desfavorables condiciones económicas y de mercado, la empresa incrementó sus ventas mundiales un 3,8% respecto a 2022, hasta los 91.600 millones de EUR. Con un 5,3%, el margen EBIT operativo fue un punto porcentual superior al de 2022, más alto de lo esperado, aunque todavía inferior al margen objetivo de al menos un 7% exigido a largo plazo y que Bosch quiere alcanzar en 2026. En el primer trimestre de 2024, las ventas han caído más de un 0,8% interanual; equivalente a un aumento del 2,7% tras ajustar los efectos del tipo de cambio. Además, la compañía espera que sea difícil mejorar el margen EBIT operativo alcanzado en 2023. Aparte de un entorno de mercado moderado y del aumento previsto de las inversiones anticipadas en áreas de importancia estratégica, las reestructuraciones y mejoras de los procesos tendrán un impacto negativo al principio, y su efecto positivo sólo llegará más adelante. Aunque el entorno económico y social sigue siendo exigente, Bosch quiere situarse entre los tres principales proveedores en sus mercados clave en todas las regiones del mundo. "Estamos buscando innovaciones, alianzas y adquisiciones que nos aseguren crecer, a medida que nuestras industrias se transforman. Y esto, a pesar de los obstáculos económicos", dijo Hartung.

Bosch espera que su propio negocio se estabilice, a lo que deberían contribuir las innovaciones y la expansión de su presencia internacional. Por otro lado, la acción climática sigue desempeñando un papel primordial para Bosch. Para Hartung, ofrece grandes oportunidades de crecimiento, aunque mercados como el de la electromovilidad no se desarrollen tan rápidamente como se esperaba. A pesar de ello, Bosch sigue invirtiendo anticipadamente en tecnologías para un futuro neutral en carbono, con el fin de ayudar a dar forma a la transformación. "Hay presiones para recortar las subvenciones a las tecnologías eficientes en CO₂. Pero la acción climática requiere una inversión sostenida por parte de los gobiernos, de las empresas y de cada uno de nosotros", dijo Hartung. ●



AER

Carlos Méndez (Aritex), nuevo presidente

AER Automation, la Asociación Española de Robótica y Automatización, renovado su junta directiva para el período 2024-2026, resultado de las elecciones llevadas a cabo el 10 de abril en Advanced Factories. Por primera vez en los 40 años de historia de la asociación, dos mujeres formarán parte de la junta: Mar Masulli, CEO de Bitmetrics, y María Benítez, CMO de Robotnik, sucediendo a la pionera Pepa Sedó (Eurecat en su momento).

Carlos Méndez, que cuenta con más de dos décadas de experiencia en el sector de ingeniería y manufactura y actualmente desempeña el cargo de Chief Sales Officer en Aritex, ha sido nombrado presidente de la entidad, en este caso para un período de 4 años. Asimismo, Laurent Bodin, de Yaskawa Ibérica, asumirá ahora el cargo de tesorero. Con más de 25 años de experiencia, Bodin es ingeniero industrial especializado en automatización de procesos y robótica industrial y desde 2018



ocupa el cargo de Managing Director de Yaskawa Ibérica.

La reunión de junta directiva constitutiva derivada de las elecciones tuvo lugar en la sede principal de la asociación en Cerdanyola del Vallès (Barcelona), donde se formalizó la designación de los nuevos integrantes.

Esta es la estructura definitiva de la junta directiva:

- Presidente: Carlos Méndez (Aritex)
- Vicepresidente: Joan Guasch (Eurecat - Centro Tecnológico)
- Secretario: Luis Basáñez (Universitat Politècnica de Catalunya - UPC)

ATLAS COPCO VACUUM

Vacuum system that enables sustainable production of building materials

Isola, based in Notodden in the south of Norway, offers environmentally friendly products for the construction industry. The company manufactures insulation materials, roofing membranes, wind protection and sealing products. As the construction sector is responsible for around 40% of all CO₂ emissions worldwide, there is great incentive to reduce harmful emissions with such building materials. However, efficient production is also an important lever in counteracting climate change.

- Vacuum supply harbours potential for savings. At Isola the focus is on environmentally friendly production:

For this goal, energy efficiency is an important factor that is prioritized in day-to-day production – for example in the vacuum supply. The Norwegians need a sustainable central vacuum system for processes such as extrusion, thermoforming, and injection molding. “And by choosing the right vacuum pumps, considerable savings potential can be realized in these processes,” emphasizes Ulf Strand, Factory Manager at Isola.

- Conversion to speed-controlled screw vacuum pumps. Until recently two roots vacuum pumps formed the centerpiece of these rough vacuum applications. “However, the disadvantage of these roots pumps was their high energy consumption – up to 90% of the energy used was lost via the waste heat from the motor,” reports Ulf Strand. This was reason enough for Isola to adapt the production process and switch the vacuum supply to two oil-sealed, speed-controlled screw vacuum pumps instead: The GHS 2002 VSD+ including HEX@TM control from Atlas Copco. A major advantage of the system for the applications mentioned

is the energy recovery that the models have.

- Controller enables intelligent resource management. “Since the changeover, the manufacturer has been able to recover three quarters of the heat loss via hot water by means of recuperation and use it productively in the process,” summarizes Roy Mikalsen, the responsible account manager at Atlas Copco. The pump’s HEX@TM controller harbours further savings potential: This control system allows the speed to be precisely adjusted to the required vacuum level. And this is particularly useful in applications where the vacuum requirement varies greatly depending on the process and time of day. The bottom line is that there is no unnecessary vacuum performance and no more wasted energy, which significantly increases efficiency and effectiveness.
- Smart functionalities via user interface. Other features are also advantageous for Isola: thanks to the Industry 4.0 capabilities of the GHS VSD+ series, the vacuum system status can be checked at any time via smartphones

• Tesorero: Laurent Bodin (Yaskawa Ibérica)

Vocales:

- Urko Esnaola (Tecnalia Research & Innovation)
- María Benítez (Robotnik Automation)
- Xavier Pifarré (ABB)
- Mar Masulli (BitMetrics)
- Fernando Sánchez (Kuka)
- Francesco Ferro (PAL Robotics)
- Luis Taverner (Pilz)
- Jacob Pascual (Universal Robots)
- Pedro Fonseca (Festo España).

Estas últimas elecciones registraron un notable interés por parte de los miembros de AER Automation, con un total de 14 candidaturas presentadas para cubrir los 7 puestos disponibles, un récord histórico que subraya el compromiso y la implicación de los miembros en la toma de decisiones de la organización.

AER Automation es una asociación sin ánimo de lucro nacida en 1985 y que agrupa a los principales actores del mercado de la automatización y la robótica industrial, de servicio y educativa: fabricantes, distribuidores, ingenierías, integradores, centros tecnológicos, startups, uni-

versidades, centros de formación y empresas usuarias. Su misión es promover la transformación del tejido productivo en el territorio español mediante tecnologías de robótica y automatización, así como establecer una agenda estratégica para afrontar los retos de futuro. Además, tiene el objetivo de aportar conocimiento de forma transversal para la mejora de la competitividad y eficiencia empresarial en todos los sectores de demanda. Por último, persigue garantizar un acceso fluido de talento joven cualificado a la industria 4.0, impulsando también la recualificación del talento senior y la más que necesaria disminución del gap de género.

AER es miembro fundador de la Federación Internacional de Robótica (IFR, 1987), y desde 2022 miembro de CEOE/CEPYME, representando a los sectores de la robótica y la automatización en España. Forma parte de la "Alianza para la FP Dual" y recientemente se ha adherido a la "Alianza STEAM. Niñas en pie de ciencia" promovida por el Ministerio de Educación. También es socio colaborador de "FP Empresa". Mantiene acuerdos de colaboración estratégica con entidades nacionales e internacionales del prestigio de A3, VDMA, Odense Robotics o Pittsburgh Robotics, amén de la citada IFR. ●

or PCs. In addition, users can start and stop the setup or adjust the setpoint as required via the configurable user interface. "This allows the vacuum pumps to be configured even more specifically and sustainably for the respective applications," summarizes Roy Mikalsen. Other optional functions include intelligent scheduling, pump-down optimization, and leak detection.

- Noise level 30 dB lower. The pioneering installation also fulfils modern ergonomic requirements and is 30 dB quieter than the old system. This effect is partly due to the absence of a fan. With the GHS VSD+ series, on the other hand, oil cooling ensures the optimum motor temperature across the entire speed range. "The noise level was a relevant criterion for us when making the decision because our production facility is located in a residential area," explains Factory Manager Ulf Strand. Overall, the new screw pump allows Isola to utilize important savings potential, ergonomic advantages, and a variety of intelligent functions. Based on these vacuum solutions, the manufacturer

can organize its operations sustainably in the future and thus contribute to environmentally friendly construction.

In short: Atlas Copco GHS VSD+ vacuum pumps help Isola contribute to energy efficient building practices.

At Atlas Copco Vacuum Technique they collaborate with customers to turn industrial ideas into leading edge technology in vacuum and abatement solutions. Their passionate people, expertise and service bring sustainable value to industries everywhere. Atlas Copco is based in Stockholm, Sweden with customers in more than 180 countries and about 53,000 employees. Revenues of BSEK 173 in 2023.

At Atlas Copco Industrial Vacuum, they have revolutionized vacuum technology. Their state-of-the-art vacuum pumps and systems exemplify today's connected and digitalized industry. Their teams of exceptional and passionate people engineer customer-centric vacuum solutions that offer better energy efficiency, consumer safety, improved productivity, and a sustainable future. Their products are the invisible force

that drive all industrial applications and manufacturing. They are headquartered in Cologne, Germany with production centers in Germany, France, Belgium, Czech Republic, the US, and China. ●



The GHS 2002 VSD+ including HEX@TM control from Atlas Copco: A major advantage of the system for the applications mentioned is the energy recovery that the models have

STÜBBE IBÉRICA / TRANSGLASS

Jornada sobre bombas centrífugas

El 10 de mayo se celebró la interesante jornada sobre bombas centrífugas, organizada conjuntamente por el fabricante Stübbe y uno de sus distribuidores en la zona norte, Transglass. El acto tuvo lugar en Avilés (Asturias) y registró una gran asistencia.

Con el objetivo de reunir a diversos profesionales del sector y para facilitar el intercambio de información entre distintos grupos, Stübbe y Transglass fueron los responsables de la ponencia sobre los fundamentos técnicos de las bombas centrífugas. Además, mostraron a todos los asistentes la amplia gama de bombas e instrumentación de

Stübbe, sus campos de aplicación y algunos casos de éxito.

Uno de los modelos destacados fue la bomba E-Class BE de Stübbe. Es una bomba centrífuga monobloc horizontal de acción simple, fabricada con material termoplástico y dotada de cierre mecánico, idónea para aplicaciones con fluidos agresivos, corrosivos y peligrosos. Satisface de forma fiable las altas exigencias de la industria química. Además, cuenta con una excelente relación calidad/precio y gracias a su diseño modular es muy fácil de montar y desmontar.

La E-Class BE está indicada para trabajos sencillos de bombeo de ácidos, fluidos alcalinos o mezclas neutras, abrasivas, tóxicas o nocivas para aguas subterráneas y, según el modelo de cierre mecánico, también apta para fluidos cristalizantes y fluidos con bajo porcentaje de sólidos en suspensión.

La serie E-Class BE está indicada para ser instalada en interiores o espacios protegidos, dispone de 10 tamaños distintos, con impulsores cerrados de hasta 235 m³/hora.

Características técnicas:

- Caudal máximo: 235 m³/hora (1.500 minuto⁻¹)
- Altura máxima de bombeo: 68 m (3.000 minuto⁻¹)
- Potencia de accionamiento hasta 30 kW
- Porcentaje de sólidos en suspensión: máx. 5%
- Viscosidad máxima del fluido: 100 mm²/s
- Temperatura de uso:
 - PP, hasta 80 °C
 - PVDF, hasta 100 °C
- Bomba centrífuga horizontal de una sola etapa con cierre mecánico en diseño monobloque
- La bomba no es autoaspirante
- Las piezas reemplazables de la car-

GRUPO CARTÉS

Presentado en Navalía el servicio integral para el sector naval

Grupo Cartés, firma con una experiencia de más de 50 años ofreciendo soluciones innovadoras para el profesional desde la filtración, acudió a Navalía, la IX Feria Internacional de la Industria Naval de Vigo, celebrada del 21 al 23 de mayo en IFEVI. Asistió a esta cita como uno de los más de 400 expositores que se reunieron en la ciudad gallega.

Grupo Cartés presentó su servicio integral para cualquier necesidad del sector naval con el objetivo de alcan-



casa de la bomba son de plástico sólido

- Conexiones selladas con juntas planas
- Dimensiones de las conexiones según DIN EN ISO 2858
- Fácil desmontaje y montaje
- Sistema modular
- Conexión de drenaje (estándar)
- No es necesario alinear la bomba y el motor
- Eje universal robusto para cualquier tipo de sello mecánico disponible
- Juntas tóricas encapsuladas
- Tornillería estándar de 1.4301
- Piezas metálicas pintadas con pintura protectora bicomponente de alta calidad
- Conforme ATEX según la directiva 2014/34/UE (ATEX): grupo primario II, categoría 2G, clase de temperatura T3 o T4. ●

www.stuebbe.com/es



zar una mayor eficiencia alargando los tiempos entre mantenimientos y evitando averías con el objetivo de conseguir un mejor rendimiento de los procesos y sistemas. Proporcionó soluciones de filtración a medida para todos los sistemas y procesos de los buques, así como su programa de mantenimiento de la calidad de los combustibles y los aceites de lubricación e hidráulicos.

El encuentro constó de una exposición comercial en la que la compañía expuso su respuesta integral y sus soluciones para el sector naval concretamente en el stand B01.

Grupo Cartés ofrece soporte a *partners* y profesionales como proveedor de garantía. Gracias a su rápido servicio logístico, ofrece al sector la programación de consumos y stocks personalizados con entrega inmediata, para incrementar la productividad de las

compañías del sector naval que demandan un servicio y respuesta inmediata. Además, ofrece soluciones multimarca a medida de cada necesidad y un servicio integral para todos los sistemas y procesos de los buques. Se presentan como expertos en el análisis, propuesta y resolución de problemas a través de la filtración.

La compañía complementa su porfolio con un servicio integral para el tratamiento del combustible y el aceite en cuatro fases: análisis y diagnóstico *in situ*, corrección y mejora de los sistemas, control y monitorización y un plan de mantenimiento personalizado. Este servicio permite mantener los carburantes y aceites siempre en clase y libres de contaminantes, finos, lodos, agua y algas.

Grupo Cartés se presentó en Vigo como proveedor único de filtración, desarrollando un programa de consu-

mos planificados de todas las necesidades de filtración, y garantizando el suministro periódico que evite retrasos y paradas.

Grupo Cartés es una compañía singular, innovadora y en constante evolución, cuya finalidad es generar soluciones desde la filtración, mediante un equipo cercano y especializado que ayuda a industrias, empresas, instituciones y profesionales, con el objetivo de mejorar su rentabilidad y eficiencia. ●

GRUPO
CARTÉS

www.grupocartes.es

(Véase anuncio en la sección
Guía del Comprador, pág. 255)

NSK

La nueva instalación de corte para guías lineales reducirá los plazos de entrega en Europa

Los usuarios europeos de las guías lineales de NSK, que destacan en rendimiento en su clase, disponen ahora de unas nuevas instalaciones de corte de última generación en los Países Bajos. Ubicada en el Centro de Distribución Europeo de NSK en Tilburg, esta nueva planta en la que se han invertido 1,6 millones de EUR mejora los niveles de servicio para los clientes en mercados europeos clave que incluyen Alemania, Francia, Italia y España, entre otros. La ceremonia de inauguración tuvo lugar el 15 de mayo. Con visitas guiadas a la planta de cor-



Las nuevas instalaciones de corte de guías lineales de NSK en Tilburg ofrecen plazos de entrega de un máximo de siete días para cualquier lugar de Europa

te, demostraciones en vivo y presentaciones que destacan el compromiso de NSK Europe con la innovación y la calidad, el evento marca un hito importante en el camino de la empresa hacia la excelencia en la fabricación. Aunque NSK Europe ya cuenta con una instalación de corte de guías lineales en su sede de Newark, en el Reino Unido, la incorporación de Tilburg ayudará a optimizar el nivel de servicio para estos populares productos en toda Europa.

Eduardo Rodríguez, como Seiki Linear Motion MU Director e Industrial Services Sector Director de NSK Europe, detalla: "Dado que los clientes de toda Europa exigen tiempos de entrega y respuesta más rápidos, la nueva planta nos permitirá entregar guías lineales en cualquier lugar del continente en cuestión de días. Ubicada en el corazón de Europa, la planta de Tilburg triplica nuestra capacidad actual y, con una calidad máxima garantizada, estamos mejor posicionados que nunca para responder rápidamente a las necesidades de nuestros clientes."

La apertura de las instalaciones de corte de guías lineales en Tilburg significa que NSK puede ofrecer un plazo de entrega de un máximo de siete días en cualquier lugar de Europa. Así se satisfacen las demandas de los clientes que utilizan estos productos de alta calidad, en particular aquellos que fabrican sistemas de manipulación automatizados, equipos de embalaje y otras máquinas industriales comunes, como cizallas para metales. En este tipo de aplicaciones es difícil realizar una previsión de ventas precisa, por lo que los fabricantes suelen pedir guías lineales con poca antelación. Es primordial una respuesta rápida de NSK.

En la planta de Tilburg, el equipo de producción experto de NSK Europe puede cortar guías lineales a las longitudes personalizadas, agregar chaflanes a los railes, rectificar los extremos de las guías para conjuntos, cambiar la precarga, ensamblar patines en las guías, marcar con láser las referen-



A plena capacidad, las nuevas instalaciones de corte de guías lineales de NSK producirán más de 1.000 unidades por semana

cias de clientes, lavar los productos y proporcionar servicios de embalaje de alta calidad, líderes en el sector, para evitar cualquier posible daño durante el transporte. Cuando alcance su capacidad máxima, la instalación acreditada ISO9001 alcanzará una producción de más de 1.000 piezas por semana.

Todo ello son buenas noticias para los usuarios de los productos lineales de NSK, tanto de bolas como de rodillos. Por ejemplo, un número cada vez mayor de fabricantes están aprovechando las guías lineales de bolas de la serie NH/NS de la empresa, que ofrecen capacidades de carga dinámica 1,3 veces mayores y el doble de vida útil que las guías convencionales. Las guías lineales de la serie NH/NS son compatibles con una variedad de opciones, incluidas unidades de lubricación y sellados resistentes al polvo, mientras que la intercambiabilidad completa permite combinar libremente los railes y los patines.

De manera similar, las guías de rodillos lineales de la serie RA de NSK ofrecen una larga vida útil y una alta capacidad de carga. Los usuarios también se benefician de una alta resistencia al polvo y de un funcionamiento sin mantenimiento, mientras que el tamaño óptimo del rodillo garantiza altos valores de rigidez y reducción de vibraciones.

Trabajando con la nueva planta de Tilburg, las actuales instalaciones de corte de guías lineales de NSK Europe en Newark seguirá sirviendo a clientes en el Reino Unido e Irlanda. ●