

HIMOINSA



Juan Ignacio Perona
adjunto a Dirección



Massimo Brotto
Business Development Manager

“Marcamos la diferencia por nuestra capacidad y disponibilidad de asesoramiento en ingeniería”

Energética XXI: HIMOINSA presentó recientemente una nueva gama de grupos para alquiler ‘Silent Plus’, ¿qué innovaciones concretas se pueden destacar respecto a equipos anteriores?

Juan Ignacio Perona: Hemos doblado el material con el que se insonoriza, aplicando también una cámara de aire, consiguiendo de este modo unos niveles en torno a 60 decibelios, que es un dato muy competitivo tratándose de equipos de 250 kVA y 7 litros de motor. Estos grupos permiten mantener una conversación junto a ellos sin ningún tipo de problemas. Por otro lado, hemos mejorado toda la accesibilidad al equipo con peldaños y asideros, así como el acceso al cuadro de control, que se ha realizado de forma independiente para no tener que abrir el grupo completo a la hora de maniobrar con el equipo. Por último, se ha incorporado un sistema de conexión rápida a la potencia denominado *powerlock*.

Estamos seguros que la demanda de estos grupos más silenciosos será tanto na-

cional como internacional, especialmente en grandes ciudades, donde las normativas son cada vez más exigentes en materia de nivel sonoro.

Massimo Brotto: Estas máquinas destinadas al alquiler, al igual que los grupos a gas, tienen un enorme mercado en el sector eventos, tanto deportivos como musicales. Se trata de un sector que pide menos contaminación acústica y menos contaminación sonora, y nos debemos adaptar a ello.

EXXI: Los Data Center son un objetivo prioritario de los principales fabricantes de grupos electrógenos. ¿Cuál es la estrategia de HIMOINSA para llegar a este tipo de cliente? ¿Qué aplicaciones específicas destinadas a los Data Center ha incorporado la empresa a sus grupos?

MB: En HIMOINSA nos hemos adaptado a las necesidades de los Data Center seleccionando componentes, fundamentalmente. Cada vez más, los fabricantes y prescriptores de Data Center toman como

referencia estándares americanos, especialmente el Uptime Institute, que es el instituto de ingeniería que recomienda y normaliza los criterios de diseño de estos centros. Nosotros nos acogemos a estos criterios y, en función de ellos, vamos eligiendo componentes, tanto para el motor como para los accesorios. Todo ello nos permite cumplir requisitos como los de redundancia, ofreciendo así grupos electrógenos fiables y diseñados específicamente para ese sector.

EXXI: ¿Cuáles son esos puntos críticos que os señalan los clientes de los Data Center cuando suministráis un equipo?

MB: Primero, la declaración de potencia, ya que hay motores que están ‘homologados’ para los Data Center. Se trata de los equipos DCC (Data Center Continuous), que no están disponibles en todos los fabricantes. Por otro lado, como la redundancia es muy importante, nos piden dobles sistemas de arranque, dobles sistemas de baterías que no necesiten mantenimiento



Proyecto con UK National Grid para cubrir los picos de demanda de energía en las Midlands.



Proyecto de 24 MW en el Data Center del grupo Alibaba en China.

o, en cuanto al alternador, equipos que in-
municen al motor de los disturbios genera-
dos por las cargas no lineales. En los Data
Center hay cargas muy sensibles, debido a
la presencia de ordenadores, servidores y
grupos de continuidad; por ese motivo hay
que prever que el alternador se proteja de
los ruidos que puedan generarse.

Europa y Asia son las dos principales re-
giones donde trabajamos para el sector de
los Data Center, como en el caso de los
proyectos con Alibaba en China, pero tam-
bién hemos trabajado en Latinoamérica.

JIP: En ese sentido, recientemente hemos
suministrado un equipo de 2.000 kVA para
un Data Center de Telefónica en Barcelona.

EXXI: Tanto en el sector de los Data Cen-
ter como en otros, los clientes demandan
un mejor servicio de ingeniería, tanto en
el desarrollo del proyecto como después
de su puesta en marcha. ¿Cómo se está
adaptando HIMOINSA a estas nuevas
exigencias?

MB: La capacidad de ingeniería y aseso-
ramiento que ofrecemos a las ingenierías
que desarrollan los Data Center es muy
destacable. Se trata, en muchas ocasiones,
de ingenierías especializadas en IT, que
desconocen el apartado de la generación
de energía. En ese sentido, marcamos la
diferencia por nuestra capacidad y dispo-
nibilidad de asesoramiento, así como por
nuestra ayuda a la hora de acompañar-
les en la selección de los componentes
adecuados.

JIP: Cada Data Center requiere, de hecho,
de una solución personalizada, que vas
más allá de la selección del motor y del
alternador, por eso es tan importante el
trabajo de ingeniería que realizamos.

EXXI: Las instalaciones que hibridan
grupos electrógenos con energía solar
y sistemas de acumulación se extienden
con rapidez en lugares como islas o re-
giones con redes débiles. ¿Qué tipo de
soluciones ha diseñado HIMOINSA para
este tipo de plantas?

MB: El sector híbrido se puede dividir en
dos grandes familias: por un lado, la apli-
cación para telecomunicaciones, que es un
sector propio por sí mismo; y, por otro, la
aplicación más generalista. En este último,
el primer nivel de hibridación es entre gru-
pos electrógenos y baterías con el objetivo
de optimizar el funcionamiento del motor,
evitar los ciclos a baja carga y reducir
emisiones y contaminación acústica. El si-
guiente paso es la integración de renova-
bles, tanto fotovoltaica como eólica, don-
de la gestión del suministro y las cargas se
desarrolla por parte de los equipos electró-
nicos renovables y, por su parte, el grupo
electrógeno funciona como un 'esclavo',
encargado de generar cuando la renovable
no llega, ya sea por potencia, situaciones
climáticas, etc. En este sector, la tecnolo-
gía necesaria para la parte de renovables
la estamos desarrollando con partners ex-
ternos, dependiendo de la tecnología que
queremos utilizar y del área geográfica.

En este sector, en función de las circuns-
tancias del proyecto, se pueden utilizar
equipos tanto de diésel como de gas. El
grupo a gas suele utilizarse como una op-
ción muy interesante cuando la máquina
está trabajando un determinado número
de horas. Incluso estamos valorando pro-
yectos donde es posible utilizar biogás. Se
trata de casos donde hay una generadora
de biogás que quiere aprovecharlo inte-
grándolo en una instalación renovable.

Entre los proyectos híbridos que estamos
realizando destaca uno en Sudáfrica. Se
trata de una granja, donde vamos a imple-
mentar una solución a medida para cargas
de hasta 50 kW, que son las típicas en este
ámbito. Aquí vamos a integrar el grupo
electrógeno con fotovoltaica y con un al-
macenamiento reducido.

EXXI: ¿Qué nuevas aplicaciones para gru-
pos de emergencia está demandando el
mercado?

JIP: Además del Data Center que ya he-
mos comentado, también está creciendo
el sector de los grupos como *back up* fia-
ble de las renovables. Estas aplicaciones
se encuentran ya en pequeños proyectos
de hibridación, pero también en grandes
proyectos, como por ejemplo los proyec-
to STOR en Reino Unido, donde se sumi-
nistran grandes cantidades de energía en
aplicaciones de *peak shaving*.

EXXI: Para este tipo de aplicaciones de
back up para renovables, los grupos
electrógenos entran en competencia con
las turbinas de gas, especialmente con
aquellas turbinas para microgeneración
y generación distribuida, cada vez más
comunes. ¿Qué puede aportar un grupo
electrógeno en comparación con esas
turbinas?

MB: Realmente, son dos mundos distintos.
Las turbinas tienen unas características que
las hacen perfectas para ciertas aplicacio-
nes de potencia constante, ciclos de traba-
jo largos y de poca flexibilidad, aunque las
últimas turbinas sean más flexibles que las
anteriores. En este sentido, el grupo diésel
es el rey de la flexibilidad, ya que puede
adaptarse a cualquier aplicación, situación,

tipo de suministro, etc. La turbina no es mejor o peor, pero es más rentable en ciertas situaciones, mientras que el grupo se adapta a cualquiera.

EXXI: ¿Cuáles son los planes de expansión de la compañía a corto plazo?

JIP: La estrategia de HIMOINSA pasa por seguir implantándonos en los mercados internacionales - hemos abierto recientemente una filial en Port Elizabeth, Sudáfrica- y fortaleciendo la red que tenemos en los distintos países, así como nuestra relación con nuestros distribuidores, presentes en más de 100 países. Además, seguimos desarrollando productos y soluciones para nuevos nichos de mercado.

EXXI: ¿Cuáles son los mercados prioritarios?

JIP: El mercado de Asia-Pacífico es uno de los principales objetivos en la actualidad, por ello se abrió la filial comercial de Singapur. Y también es fundamental Latinoamérica. En concreto, en Argentina estamos desarrollando una nueva planta productiva para atender a todo el mercado latinoamericano. Esta planta se unirá a la inaugurada ya en Brasil. Todo ello responde a la estrategia de crecimiento de la compañía, basada en incorporar nuevas fábricas y filiales comerciales así como reforzar su red de distribución a fin de estar más próximo al mercado local. Otro mercado destacado este año ha sido Reino Unido. Se trata de una apuesta clave para atender al mercado de alquiler, que necesita un producto muy específico.

HIMOINSA cuenta ya con 11 filiales comerciales y 9 centros productivos. Las nuevas aperturas nos han permitido estar muy cerca de los clientes y posicionarnos en mercados claves como Asia-Pacífico, América Latina y Europa-Reino Unido.

EXXI: Y en cuanto a facturación por regiones, ¿cuáles son las cifras?

JIP: Facturamos ya el 90% en el exterior. Según datos de 2015, el 38% de la facturación corresponde a Europa, siendo España y Reino Unido los mercados claves aquí; el 23% corresponde a toda América en su conjunto; el mercado de Middle East supone el 11%; África, el 10%; y Asia-Pacífico, el 18% ◀



Manuel Aguilera
Gas Product Manager

“Estamos entrando con mucha fuerza en las grandes plantas de generación con gas”

EXXI: Los grupos eléctricos a gas van ganando mercado día a día, ¿cuál es la presencia de la compañía en este sector?

Manuel Aguilera: El mercado de gas está dirigido, por un lado, a grandes plantas de producción de entre 25 y 50 MW y, por otro lado, al Oil&Gas, en concreto, a producciones en boca de pozo. También existe el sector industrial. El mayor peso en HIMOINSA lo tiene el sector del Oil&Gas. Últimamente estamos entrando con mucha fuerza en las grandes plantas de generación con gas.

EXXI: ¿Qué papel juega el asesoramiento en ingeniería que realiza HIMOINSA en el sector del gas? ¿Qué soporte demandan los clientes?

MA: El cliente de los grupos de gas demanda mucho soporte técnico, tanto previo al proyecto como luego en posventa. En ese sector del suministro continuo hay un soporte de ingeniería mucho más intenso que

en el sector de emergencia con equipos diésel.

Aquí se tienen que tener muy en cuenta los tipos de carga con los que trabajará el equipo, lo que obliga a conocer de primera mano cuáles son las demandas que va a tener ese grupo eléctrico. Es muy importante también la calidad del gas con el que vas a trabajar, la instalación del equipo, las condiciones ambientales por temperatura y altura sobre el nivel del mar, factores estos últimos que afectan más a los grupos de gas que a los diésel. En cuanto a posventa, el soporte debe ser más intenso, ya que el cliente nos pide saber los costes de funcionamiento del equipo de 0 a 60.000 horas. También se debe hacer un estudio de viabilidad para conocer los precios de los combustibles competidores del gas, así como los costes de la electricidad.

EXXI: ¿En qué mercados está creciendo el suministro de grupos a gas?

MA: Tanto Norteamérica como Latinoamérica están creciendo muy fuerte. También Oriente Medio y, de cara al futuro, Asia-Pacífico.

EXXI: ¿Han realizado algún proyecto recientemente en España?

MA: Hemos hecho una gran planta para una industria que no estaba conectada a red, ya que el coste de esa conexión era muy superior al de su funcionamiento con GNL. Por otro lado, hemos realizado instalaciones donde la red no llega con suficiente potencia, un problema bastante común en España que, sin embargo, no se conoce mucho. En situaciones aisladas o incluso en el centro de las ciudades, cuando el cliente no puede cubrir su demanda con la red por tener un transformador o una red antigua, utilizamos equipos a gas para suministrar ese extra de potencia, ya que el gas en las ciudades garantiza unos niveles de contaminación muy bajos.