

Artículo técnico publicado en:  
etz, 12/2017

## Soluciones integrales a medida para el sector de bienes a granel

Schmersal ha iniciado en el mes de julio una cooperación comercial con Scanmin Africa, cuyo objetivo es el suministro de una amplia gama de soluciones integrales para la industria de bienes a granel. Udo Sekin, responsable de la división del Grupo Schmersal que atiende a la industria pesada, explica en una entrevista el trasfondo y los detalles de este acuerdo.

**Sr. Sekin:** ¿podría explicar en primer lugar los términos de la cooperación? ¿Ya han colaborado previamente con el nuevo socio? ¿Qué productos suministra cada socio, etc.?

**U. Sekin:** Scanmin África es una compañía relativamente joven con sede en Johannesburgo, Sudáfrica, especializada en el análisis elemental radiométrico en línea de bienes a granel. The Nita II, un equipo desarrollado por Scanmin, es un sistema automatizado que puede instalarse en torno a una cinta transportadora. Esto permite obtener en línea información en tiempo real para supervisar el proceso o para implementar un control de calidad durante el funcionamiento del sistema. Esto permite prescindir de la extracción manual de muestras para su análisis.

Schmersal ([www.schmersal.com](http://www.schmersal.com)) tiene más de seis decenios de experiencia en la industria pesada. Ofrecemos a nuestros clientes en esta área una amplia gama de componentes modulares, mecánicos y electrónicos, tales como interruptores para el control de banda, dispositivos de mando y de alarma e interruptores tipo joy-stick, utilizados en el procesamiento de bienes a granel en todo el mundo. Sobre la base del acuerdo de cooperación estamos combinando los conocimientos básicos de Schmersal y Scanmin con el fin de poder ofrecer soluciones integrales a los grupos objetivo comunes. Estos incluyen, entre otros, la industria global del cemento y el carbón, las empresas de procesamiento de bienes a granel, puertos, plantas eléctricas etc..

**¿Qué relevancia tiene actualmente la industria de bienes a granel para el Grupo Schmersal? ¿Hasta qué punto se desea una ampliación del sector?**

**U. Sekin:** Schmersal posee plantas de producción en Brasil, India y China, y una larga tradición de suministro a la economía de los llamados países BRICS, que incluyen Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica. Mediante la cooperación con Scanmin Africa, Schmersal goza ahora de una presencia ideal en cuatro de las cinco comunidades de países más poblados del planeta, con una población cercana a los 3.000 millones de habitantes, más de un 40% de la población mundial, y que poseen más de un 65% de los recursos mundiales de materias primas. Es evidente la importancia que tienen estos mercados para el Grupo Schmersal. La cooperación con Scanmin nos permite ampliar una vez más nuestra red comercial en Sudáfrica con el fin de afianzar la presencia global de Schmersal.

**¿Cuáles son las principales exigencias de los clientes de la industria de bienes a granel, y cómo pueden satisfacerse ampliando la cartera de sistemas modulares?**

**U. Sekin:** Nuestros clientes globales buscan cada vez con mayor frecuencia soluciones completas de una misma fuente, idóneas para su utilización en todos los países del mundo. Por tanto, esperan de sus proveedores un único punto de contacto para todas sus consultas y para resolver todos sus problemas. Es decir, quieren negociar



Fig. 1: Udo Sekin es responsable de la división Industria Pesada del Grupo Schmersal

con personas que conozcan y comprendan sus aplicaciones y que cuenten con vastos conocimientos. Por este motivo, Schmersal no se limita a crear una división independiente de servicios, sino que busca alianzas estratégicas con otros proveedores. Hace dos años firmamos un acuerdo comercial con Coat Control, una empresa especializada en la protección de activos y, en particular, en la detección de fisuras y roturas en las cintas transportadoras, así como en la supervisión de cintas reforzadas con acero en sistemas de transporte. Los sistemas y las soluciones que ofrece Schmersal en cooperación con sus socios a lo largo de la cadena completa de procesos para sistemas de transporte representan un punto de venta único real, pues ningún otro operador del mercado puede ofrecer una gama similar de soluciones.

**¿Qué proyectos con clientes comunes han llevado a cabo hasta la fecha?  
¿Puede mencionarnos algún ejemplo?**

**U. Sekin:** Hace seis meses comenzamos a publicitar nuestro acuerdo de cooperación con Scanmin Africa, y esta noticia ha sido recibida muy positivamente por nuestros clientes. En la actualidad estamos en negociación con algunos de nuestros clientes internacionales, y ya hemos enviado algunas ofertas. No obstante, como es lógico, es preciso esperar algún tiempo hasta que recibamos los primeros pedidos, pues los proyectos de aprovisionamiento en la industria pesada transcurren generalmente a lo largo de dos años. Por ese motivo, le ruego comprenda que no puedo presentarle todavía ejemplos concretos.

**¿Qué posibilidades adicionales ofrece el acuerdo de cooperación, por ejemplo, en relación con otros sectores, otros países, etc.?**

**U. Sekin:** Esperamos poder ampliar nuestra presencia en los mercados de China e India. China, por ejemplo, es el mayor fabricante de cemento del mundo, con un volumen de producción de 2.500 millones de toneladas anuales, seguido por la India con 280 millones de toneladas. Para nosotros, estos países son mercados futuros, en los que podemos afianzar nuestra posición como proveedores globales de sistemas, soluciones y servicios integrados para la industria de bienes a granel.

**Images:**

K.A. Schmersal GmbH & Co. KG, Wuppertal

**K. A. Schmersal GmbH & Co. KG**

Möddinghofe 30

42279 Wuppertal

Phone: +49 202 6474-0

info@schmersal.com

www.schmersal.com