

JOHN F. ERVIN Y LA INVENCION DE LA GRANALLA DE ACERO: CUANDO EL AGUA CREÓ MILLONES DE ESFERAS INDUSTRIALES

MANUEL FORN

Country Manager para España y Portugal y responsable comercial de ERVIN en Sudamérica

Es fascinante escuchar a Manuel Forn, Country Manager para España y Portugal y responsable comercial de ERVIN en Sudamérica, dentro de Ervin Office Ibérica. Hoy hablamos con él y es emocionante ver la pasión con la que nos habla, no solo del producto que comercializa, sino también de la filosofía y la historia de una empresa centenaria como ERVIN.

He leído que ERVIN es una empresa con una larga trayectoria.

¡Has leído bien! La empresa se creó en 1920.

¡105 años! ¿Y siempre ha estado en manos de la misma familia?

Exactamente. La empresa ya va por su quinta generación. Tras el triste fallecimiento de John Pearson a los 75 años en septiembre, su hijo Trent Pearson asumió todas las responsabilidades y liderará ERVIN con su amplia experiencia y profundo co-

nocimiento del mercado hacia el futuro.

¿Cuánto tiempo lleva trabajando con la familia Ervin?

Hace ya 14 años. Por aquel entonces trabajaba en una empresa que fabricaba máquinas de granallar y, además, éramos clientes de ERVIN. Mi llegada a la compañía fue, de hecho, bastante curiosa.

Cuente, cuente...

Un amigo me habló de una buena

oportunidad en ERVIN. Dos horas después de enviar mi solicitud, recibí una llamada. Era la única persona que había solicitado el puesto con experiencia directa en el sector.

¡Llegar y besar el santo!

Sí, ayudó mucho el hecho de que nuestro sector sea tan específico.

¿Le parece si hablamos un poco de los orígenes de la empresa y de la invención de su fundador?

Claro. En 1920, el señor John F. Ervin

fundó una fundición “normal y corriente”. En este tipo de talleres se trabajaba con moldes de arena: se vertía el metal fundido en el molde, se dejaba enfriar y, después, era necesario retirar la arena para obtener la pieza. El verdadero problema residía en este último paso: quitar la arena era un proceso manual, lento y muy laborioso.

Y ahí aparece la idea innovadora.

Exacto. Al señor John F. Ervin se le ocurrió fundir acero e impactarlo con un chorro de agua. El choque provocaba una explosión de millones de esferas diminutas. El proceso que inventó se llama atomización y fue patentado en 1939. Así nació la granalla de acero como abrasivo industrial.

¿El proceso de atomización con agua se aplica a todas las granallas?

Se aplica a muchas, pero no a todas. Por ejemplo, la granalla de acero inoxidable se fabrica con un proceso similar, pero en lugar de usar agua se emplea aire, nitrógeno u otros métodos. El concepto básico es el mismo.

¿Qué significó aquel invento, más allá de un avance lógico para la empresa del señor Ervin?

Supuso un cambio decisivo. La arena, que se usaba entonces, contenía silicio y provocaba silicosis, una enfermedad gravísima vinculada también al cáncer y a otras dolencias. Por ese motivo se prohibió hace años. Hoy en día se emplean métodos mucho más seguros y todo esto gracias al sistema de atomización de la granalla.

¿Cómo sigue la historia?

Al principio, el señor Ervin usaba la granalla en su propia fundición, pero pronto vio que funcionaba tan bien



**AL SEÑOR JOHN F. ERVIN SE LE OCURRIÓ
FUNDIR ACERO E IMPACTARLO
CON UN CHORRO DE AGUA. EL CHOQUE
PROVOCABA UNA EXPLOSIÓN DE MILLONES
DE ESFERAS DIMINUTAS**

y decidió producirla exclusivamente para venderla a otras fundiciones.

¿De dónde proviene la granalla?

La materia prima es chatarra de acero. La fundimos y la transformamos en pequeñas partículas mediante el proceso de atomización. Es un material 100 % reciclado: reutilizando chatarra para producirlo.

¿Llevan más de 100 años trabajando de forma sostenible?

Hace 105 años, John F. Ervin, además de tener la idea visionaria de producir granalla a partir de chatarra de acero

reciclada, logró mejorar la productividad, reducir el consumo de recursos y disminuir los residuos, sentando las bases de una auténtica economía circular. Ese espíritu de “hacer más con menos” sigue vivo en sus descendientes hoy en día.

Es admirable que una empresa familiar conserve su espíritu... y más aún si lo combina con la sostenibilidad.

Sí, la sostenibilidad es uno de nuestros pilares fundamentales. En ERVIN trabajamos para reducir las emisiones de gases de efecto invernadero, tanto

**JOHN F. ERVIN, ADEMÁS DE TENER
LA IDEA VISIONARIA DE PRODUCIR
GRANALLA A PARTIR DE CHATARRA
DE ACERO RECICLADA, LOGRÓ MEJORAR
LA PRODUCTIVIDAD, REDUCIR EL CONSUMO
DE RECURSOS Y DISMINUIR LOS RESIDUOS,
SENTANDO LAS BASES DE UNA AUTÉNTICA
ECONOMÍA CIRCULAR**

las directas como las que se generan a lo largo de toda la cadena de valor. Nuestros esfuerzos se centran en disminuir el CO₂ y el consumo eléctrico. Un ejemplo concreto es la torre eólica instalada en nuestra planta de Alemania, que lleva suministrando energía limpia a la fábrica desde principios de 2024. Y, mirando hacia el futuro, nos hemos fijado un objetivo ambicioso: alcanzar las cero emisiones en 2030.

¡Todo un reto!

Estamos apostando fuerte por las energías renovables, además, gracias a nuestra colaboración con la Red de Hidrógeno de Alemania Central, a partir de 2027 podremos sustituir el gas natural por hidrógeno. Además, desde hace más de 100 años suministramos nuestro producto en bolsas de papel reciclable, también fomentamos el uso de vehículos eléctricos, priorizamos las videoconferencias para reducir desplazamientos y tenemos un programa de digitalización para disminuir el papel.

Siguiendo la historia de la empresa, tengo entendido que el señor Ervin no solo inventó y patentó el sistema de atomización de la granalla. En 1946, participó en la elaboración

de la primera norma del sector: la SAE 444 en EEUU, en Europa esta norma es similar a la ISO. Gracias a esto, se garantiza que la calidad sea constante, regulando el tamaño, la forma de la esfera, la composición química, la densidad y la dureza de la granalla.

A lo largo de todos estos años ha habido tiempo para evolucionar. ¿Qué hitos destacaría en la historia de la empresa?

Desde su fundación, ERVIN no ha dejado de crecer y consolidarse como referente en el sector. Otro hito clave fue en 1947, con la invención de la *ERVIN TEST MACHINE*, una máquina

pionera —única en el mundo— que se usa para medir la durabilidad de la granalla. Tan eficaz y sencilla que incluso la utilizan nuestros competidores, convirtiéndose en un estándar de calidad para toda la industria.

Aparte de crecer en Norteamérica ERVIN ha tenido presencia en el Reino Unido y ahora en Alemania. ¿Cómo fue ese proceso?

Tras abrir su primera planta en Adrian, Michigan en 1968 y expandirse en Norteamérica en 1977 con una fábrica en Pensilvania, ERVIN dio el salto a Europa en 1992 con una planta en el Reino Unido, que cerró tras el Brexit. En 2008 trasladó la producción a Alemania, especializada en granalla de acero inoxidable, y en 2014 inauguró la moderna planta Amasteel en Glaubitz, a la que tuve la suerte de asistir, y fue una buena experiencia. El camino continuó en 2016 con la apertura de la sede corporativa en Berlín, consolidando su carácter internacional.

¿Según su experiencia, trabajar en una empresa del tamaño de ERVIN, pero con espíritu familiar, tiene ventajas o desventajas?

Para mí, solo hay ventajas. Lo mejor de trabajar en nuestra empresa familiar es que tenemos una buena relación con la gerencia. Siento que mi trabajo es recompensado y que hablamos con honestidad y nos respetamos mutuamente. Esto me permite una gran flexibilidad y una rápida toma de decisiones, algo que realmente disfruto.

¿Los propietarios conocen a todos los miembros de la plantilla?

Sí, totalmente. Llevo 14 años en la empresa y, aunque ahora las reuniones son anuales, el contacto directo sigue vigente. Trent Pearsons, nuestro presidente, me acompañaba en mis

**MIRANDO HACIA
EL FUTURO,
NOS HEMOS FIJADO
UN OBJETIVO
AMBICIOSO:
ALCANZAR LAS CERO
EMISIONES EN 2030**

primeras visitas para conocer al personal, y hoy el propietario todavía viene personalmente. Es una empresa que cuida mucho a sus trabajadores.

¿Puede ponerme un ejemplo?

Durante el Covid, al día siguiente de declararse la crisis, nos enviaron una carta a todos los empleados en la que nos decía: "Quedaos en casa, estad tranquilos, tenéis el 100% del sueldo asegurado y no os preocupéis de nada". Eso no es habitual.

Ese tipo de gestos, imagino, marcan la diferencia y fomenta el compromiso...

Sin duda, todos los empleados nos implicamos y trabajamos de manera consciente y responsable. Lo más importante es el buen ambiente: entre equipos y departamentos, por ejemplo en el departamento comercial, compartiendo información técnica, referencias y clientes. Es un entorno de cooperación constante. Porque además del producto, el servicio es fundamental...

Entiendo...

ERVIN no solo vende granalla, sino que también ofrece el servicio técnico, incluido en el precio. Mantenernos al día en materiales y soluciones técnicas es parte de nuestra forma de trabajar. Colaboro estrechamente con mi compañero Iago Otero, el técnico, que se incorporó seis meses antes que yo. Llevamos años trabajando codo con codo, y esa coordinación se refleja en todos los niveles de nuestra labor.

Por sus palabras veo que el servicio técnico es clave en su trabajo

Sí, absolutamente. Nuestro objetivo es que consuman menos granalla y que granallen en menos tiempo, nuestra misión es ayudar a nuestros clientes a mejorar sus procesos de



ERVIN NO SOLO VENDE GRANALLA, SINO QUE TAMBIÉN OFRECE EL SERVICIO TÉCNICO, INCLUIDO EN EL PRECIO. MANTENERNOS AL DÍA EN MATERIALES Y SOLUCIONES TÉCNICAS ES PARTE DE NUESTRA FORMA DE TRABAJAR

granallado. Tras cada visita redactamos un informe con fotos y recomendaciones para optimizar su proceso. Este servicio va incluido en el precio de la compra de la granalla.

¿Hay novedades recientes en productos?

Sí, en 2022 lanzamos Amapure, es un aditivo mineral innovador, parte de nuestra política de sostenibilidad. Cuando se granalla, a veces aparecen grasas, aditivos o incluso humedad en las piezas. La grasa es el gran enemigo de la granalla, porque crea una película que hace que resbale y el rendimiento disminuya. AMAPURE se añade a la granalla y absorbe esa grasa. Después, se elimina solo a través del separador de aire, sin necesidad de trabajo adicional.

¿Qué ventajas ofrece?

Muchas: mejora el rendimiento de la máquina y del filtro, alarga la vida útil de la granalla, reduce residuos y consumo, fomenta la economía circular, evita procesos de limpieza extra y, además, reduce el riesgo de incendio.

¿A qué sectores venden la granalla?

A muchísimos, algunos incluso sorprendentes. Cada día descubro nuevos clientes y aplicaciones. Por ejemplo, en el sector naval: todos los barcos se granallan por fuera antes de pintarlos. La granalla elimina el óxido y deja la rugosidad adecuada para que la pintura se adhiera. De hecho, trabajamos mucho con fabricantes de pintura, porque según el tipo de granalla podemos ajustar la rugosidad y mejorar la adherencia.



¿En construcción también tiene presencia?

Sí, claro. Todas las vigas que se usan en construcción pasan por un proceso de granallado y después se les aplica una imprimación para evitar la corrosión.

¿Y en automoción?

Es uno de los sectores clave. Muchas de las piezas de un coche pasan por este proceso: bloques de motores, discos de freno, amortiguadores, culatas, cigüeñales, entre muchos otros.

¿Cómo mantiene ERVIN su granalla como líder de calidad en el mercado?

No dejamos de investigar. Nuestra granalla, de acero y de acero inoxidable,

destaca por su calidad. La clave está en el proceso: templamos las esferas con agua, lo que garantiza una estructura metalúrgica más uniforme que el templado al aire.

¿Qué relación mantiene ERVIN con AIAS?

Nos asociamos hace unos dos años. Yo ya conocía a AIAS de antes, porque trabajaba en una empresa que fabricaba máquinas de granalla y coincidía con Elvira y Àngels en ferias.

¿Participáis en ferias internacionales?

Visitamos importantes ferias internacionales, pero también hemos iniciado un nuevo programa que organiza seminarios de granallado y pintura en numerosos países de Europa. El objetivo

es fortalecer la relación con nuestros clientes y compartir conocimientos. También asistimos a ferias locales más pequeñas, congresos sobre corrosión y seminarios para darnos a conocer mejor. Y fue allí donde conocí mejor a AIAS.

¿Un encuentro que celebramos!

Nosotros también. Estamos muy contentos, desde AIAS se nos facilita información muy valiosa a la que, de otro modo, sería difícil acceder. Gracias a la asociación tenemos acceso a jornadas, normativas, temas técnicos y ferias.

¿Crees que les gustará esta entrevista a la familia ERVIN?

Seguro que sí. En ERVIN dejan mucha iniciativa, contamos con el apoyo del equipo de marketing, pero con gran flexibilidad. La idea es dar a conocer la empresa, los productos, la historia y los proyectos.

