



Entrevista a César Briones

Director general de viastore

viastore cumple 25 años en España. Lo que fue en sus inicios una oficina de captación comercial, hoy diseña y pone en marcha sistemas logísticos completos. Su director, César Briones, nos habla de esta trayectoria

En 25 años, viastore se ha convertido en un proveedor de referencia en sistemas intralogísticos en España

Recientemente viastore ha cumplido su 25 aniversario ¿Qué balance puede hacernos de su trayectoria?

A lo largo de estos 25 años viastore systems S.A., filial de la casa matriz de Stuttgart viastore systems, ha llegado a posicionarse en nuestro país como un proveedor de referencia en sistemas intralogísticos de valor añadido con más de 50 instalaciones de almacenaje y preparación de pedidos "llave en mano", donde la calidad y fiabilidad de sus equipos y una solución bien analizada son claves para el éxito del proyecto.

Clientes como Ikea, Casa Tarradellas, Sony, B Braun, Grifols, Dermofarm, Bosch, Unipapel, Roche, Caprabo, Cecofar, Inoxcrom, Imaginarium, Balay, Volkswagen, Disano, Cifec, Staedtler o Metro de Madrid, entre otras, han confiado a lo largo de estos años en los equipos y capacidades de viastore para la realización o modernización de sus centros logísticos automatizados. viastore está, en la actualidad, entre los proveedores con un parque mayor de centros de este estilo en España.

Hace 25 años, viastore inició su andadura con una oficina de captación comercial. En la actualidad, podemos decir con orgullo, que desde España diseñamos y ponemos en marcha los sistemas completos, y que desde Alemania nos suministran los equipos concebidos por nosotros, aportando un alto valor local y desarrollando constantemente el *know how* de nuestro equipo. De igual forma, programamos y customizamos los productos de software estándar del grupo, poniendo en marcha todas nuestras instalaciones e incluso exportando al resto del grupo, con un equipo propio informático altamente preparado.

¿Qué servicios ofrece viastore?

viastore ofrece un servicio de acompañamiento integral a cualquier cliente que se plantea la posibilidad de una alternativa diferente a la actual para su sistema de almacenaje o preparación de pedidos. Ese servicio incluye desde el análisis de la situación inicial, planteamiento y comparativa de alternativas técnicas, hasta la ingeniería y fabricación del sistema "llave en mano", incluyendo el sistema completo de control y gestión SGA del centro en cuestión.

Para todas esas soluciones dispone de un amplio espectro de productos de primera calidad, en la mayoría de los casos de fabricación propia y, en otros, de *partners* que se integran en la solución global, como por ejemplo las estanterías.

Lo importante es disponer de todas las posibilidades que ofrece la técnica para

poder contemplar todas las alternativas técnicas sin condicionantes de ningún tipo. Actualmente disponemos de todas las tecnologías de almacenaje automático más tradicionales y de las más novedosas, como los *multishuttle* de cajas o de paletas, por ejemplo.

¿Qué valores añadidos ofrecen a sus clientes? ¿Qué les distingue de otras empresas de su competencia?

Precisamente la posibilidad de acompañar a un cliente durante todo el proyecto, desde una fase inicial, ayudándole a elegir la mejor alternativa para sus necesidades logísticas, y de ahí acompañándolo durante toda la vida útil de la instalación con la plena confianza de que tiene un *partner* tecnológico a su lado para sus sistemas intralogísticos.

La clave de las soluciones está en la fiabilidad de sus componentes y en una correcta gestión del conjunto. Para la fiabilidad de los componentes, viastore ofrece en sus soluciones únicamente productos estándar de la máxima calidad, aunque con un alto nivel de apoyo local de programación y puesta en marcha, que garantizan un producto competitivo económicamente. Para la óptima gestión de sus instalaciones, viastore dispone de uno de los software de gestión SGA más potentes del mercado para entornos automáticos, con su *viad@tWMS*, altamente competitivo y configurable en todos los aspectos.

¿Qué porcentaje de los proyectos de viastore son para la industria farmacéutica?

viastore ha evolucionado con la industria y la distribución, sin estar históricamente ligada a ningún sector en particular. De todas formas, en los últimos años es cierto que gracias a nuestro alto grado de fiabilidad en equipos y software de gestión, el número de proyectos en el entorno Healthcare, tanto a nivel de grupo como en España, ha aumentado notablemente.

A día de hoy, viastore España está realizando el 70% de sus proyectos en este sector, con hasta 4 proyectos simultáneos para el sector Healthcare.

Un nuevo centro logístico totalmente automático para Dermofarm, con almacenaje con transelevadores y *picking* de caja completa y unidades, una reforma integral con SGA de gestión para el nuevo centro de B Braun en Santa Oliva del Penedés, un nuevo sistema de gestión para un silo automático congelado en multiprofundidad en Parets del Vallés y, finalmente, un nuevo centro con 3 *miniloads* para un distribuidor farmacéutico en su nuevo centro para Madrid.

¿Qué particularidades tiene trabajar para la industria farmacéutica?

La diferencia principal se encuentra en los altos requerimientos de calidad, control, trazabilidad y disponibilidad que exige la industria farmacéutica.

Eso exige unos equipos probados y con un alto nivel de estandarización para poder alcanzar los niveles requeridos de fiabilidad.

Por otro lado, requiere de una familia de software estándar, desde el sistema de gestión hasta el PLC de control, altamente parametrizable que disponga ya de las necesidades específicas de la industria farmacéutica, y que pueda permitir una validación según normativas concretas como las GAMP.

Tanto por la calidad de nuestros equipos, como por el potencial del software de la familia *viad@t*, la alternativa *viastore* se está mostrando altamente competitiva en el entorno Healthcare.

¿Recuerda algún trabajo que les haya supuesto un reto especial?

Cada proyecto es un reto para nosotros, donde el tamaño importa en este caso menos que la complejidad técnica.

El reto es la creación de la solución más óptima para un problema concreto en un sector y cliente particular. Y esta se crea únicamente entre las dos partes: cliente como experto en su sector y empresa y experto en intralogística.

Una vez definida la solución no inventamos. Lo único que hacemos es juntar piezas estándar en un orden y configuración diferente para cada proyecto. De esta forma *viastore* garantiza instalaciones de la misma calidad y fiables a nivel mundial.

¿Qué objetivos se plantean a corto plazo?

Durante estos años convulsos, en los que las inversiones industriales y logísticas se han visto reducidas a la mínima expresión, *viastore* ha apostado especialmente por el mercado nacional, con un incremento de la plantilla del orden del 20%, incorporando grandes profesionales de reconocida trayectoria en el sector, y dedicándose a grandes proyectos realizados por el grupo a nivel internacional, ganando un *know how* que será fundamental para acometer los próximos años.

A día de hoy, los proyectos en inversiones de sistemas logísticos se están retomando nuevamente en España, tras años en que las empresas estaban a la espera de la evolución de la situación global, con la tónica de apatía general, comprensible pero excesivamente contagiosa.

Las empresas con tareas logísticas han retomado sus proyectos para la mejora de dichas áreas, al considerar a estas como un pilar estratégico en la diferenciación de sus competidores y en la calidad de servicio percibida por sus clientes. Inicialmente, las nuevas inversiones han comenzado con empresas capaces de acometer las inversiones con fondos propios, aunque ya se están empezando a percibir proyectos con financiación bancaria.

La nueva situación en España augura por tanto un buen futuro para la filial de la multinacional alemana, que prevé un buen crecimiento de su volumen de negocio para los próximos 5 años, con una recuperación lenta pero segura del mercado nacional y con una espectacular consolidación de sus operaciones internacionales intragrupo. 