“La intralogística ha pasado a ocupar una posición central en la cadena de valor”

Mario Sánchez CEO de Hubmaster Warehouse Automation Systems

La automatización de almacenes gana peso ante la presión por mejorar la productividad, flexibilidad y costes. Hablamos de ello con Mario Sánchez, CEO de Hubmaster Warehouse Automation Systems, un grupo español de referencia internacional que sigue abriendo mercados con tecnología puntera de desarrollo propio.

¿Cuál es la propuesta de valor de Hubmaster y qué la diferencia de otros sistemas de automatización de almacenes?

Desarrollamos soluciones para lograr un rápido retorno: aumentamos la capacidad de almacenamiento, automatizamos procesos repetitivos y mejoramos tiempos de respuesta y precisión. Trabajamos tanto en instalaciones nuevas como en almacenes existentes.

Nos diferencia nuestra tecnología de transelevador multipasillo y la adaptación a cada cliente. Frente a la estandarización requerida tradicionalmente en almacenes automáticos, nosotros reconocemos las cargas y adaptamos los sistemas a sus características en tiempo real. Como fabricantes, conocemos la tecnología y desarrollamos soluciones específicas con rapidez. Formamos parte de un grupo industrial presente en Europa, América y Oriente Medio.

¿Cómo contribuye la automatización intralogística a mejorar la productividad y reducir los costes de las empresas?

En un mercado global y omnicanal, responder con rapidez y flexibilidad es clave. La intralogística ocupa una posición central en la cadena de valor: de poco sirve producir eficientemente si los materiales o productos no llegan a tiempo. Muchas tareas son repetitivas y pueden desarrollarse las 24 horas. Automatizarlas reduce accidentes y daños materiales y responde a la dificultad de encontrar personal para trabajos físicamente exigentes y con turnos poco atractivos. También permite dedicar a las personas a tareas de mayor valor añadido.

La inversión inicial puede ser una barrera para automatizar un almacén. ¿Qué opciones tienen las empresas para incorporar estas tecnologías y cómo aborda Hubmaster este reto?

Diseñamos soluciones para lograr un rápido retorno y analizamos costes, ahorros y mejoras de productividad. Según el proyecto, el retorno puede situarse entre dos y cinco años. En el modelo tradicional, la empresa desembolsa inicialmente y recupera la inversión con esos ahorros. Nosotros ofrecemos soluciones financiadas: el cliente empieza a pagar cuando la solución funciona y produce. Así reduce la barrera económica y preserva liquidez, lo que facilita la automatización a empresas que podrían aplazar proyectos rentables por la inversión inicial.

¿Qué papel desempeñan la innovación y la tecnología propia en la estrategia de crecimiento de Hubmaster?

Como fabricantes, debemos estar a la vanguardia. Tenemos un equipo de vigilancia tecnológica e I+D y colaboramos con fabricantes de componentes. Innovar significa resolver problemas operativos del cliente de forma más eficiente, conociendo nuestros equipos y sus operaciones.

El software también es central: tenemos un laboratorio de inteligencia artificial para aplicarla a productos y procesos. Colaboramos con centros tecnológicos y universidades americanas y europeas para incorporar talento. Acogemos a estudiantes en prácticas de universidades como la de California en Berkeley, que posteriormente continúan su desarrollo profesional con nosotros.



HUBMASTER destaca su tecnología propia de transelevador multipasillo y su capacidad para adaptarse a la diversidad de cargas de cada cliente

¿Qué balance hace de la participación de la empresa en la feria Logistics & Automation y qué oportunidades de negocio esperan generar en este encuentro?

Participamos en las principales ferias del sector en Europa y Norteamérica. Logistics & Automation es un escaparate relevante en España, con proyección hacia mercados próximos y Latinoamérica. Nuestro principal objetivo en este encuentro es reforzar nuestra presencia en el mercado español y conocer a empresas que quieran modernizar sus operaciones, reducir costes y mejorar su competitividad. Es una gran oportunidad para tomarle el pulso a la industria nacional, estrechar relaciones con clientes y colaboradores y avanzar hacia el reconocimiento de marca del que ya disfrutamos en otros mercados.

¿Qué mercados internacionales ofrecen las mayores oportunidades de crecimiento para la compañía?

Norteamérica es nuestro principal mercado de crecimiento. Tenemos oficinas comerciales y un centro productivo en Illinois, cerca de Chicago. También vemos oportunidades en Latinoamérica, donde operamos desde Panamá, con especial interés en México, un mercado en el que crece el interés por nuestra tecnología.

¿Cómo están influyendo la inteligencia artificial y la digitalización en el futuro de la automatización de almacenes?

Estas tecnologías aceleran los procesos y la IA ayuda a comprender el funcionamiento de las compañías e identificar mejoras. En Hubmaster la incorporamos al software, la gestión de equipos, la identificación de cargas en tiempo real y el análisis de sensores para detectar necesidades de mantenimiento. El futuro pasa por aprovechar esa información para anticipar incidencias, adaptar los sistemas y facilitar decisiones. Para el cliente, supone una operativa más fiable y eficiente.

¿Cuáles son los principales retos que encuentran las empresas a la hora de invertir en automatización y cómo pueden superarlos?

El primer reto es saber por dónde empezar. Las empresas detectan procesos repetitivos, pero necesitan concretar qué automatizar y con qué alcance. En HUBMASTER analizamos sus datos y su operativa para proponer soluciones ajustadas y convertir la oportunidad en un proyecto con beneficios evaluables.

El segundo reto es la inversión. Ofrecemos soluciones financiadas que se pagan durante su uso: el cliente no necesita todo el capital desde el primer día y acompasa los pagos a los beneficios.

¿Qué objetivos de crecimiento se ha marcado Hubmaster para los próximos años?

Nuestro objetivo es mantener un crecimiento anual sostenido de doble dígito en América y Europa y reforzar nuestra presencia en España. Para acompañar esa expansión, seguiremos invirtiendo en capacidad productiva, tecnología propia y talento, con el foco en ofrecer soluciones tecnológicamente diferenciadas que mejoren la productividad de nuestros clientes.



www.hubmaster-system.com