



## Entrevista con Stefan Zilken, CEO de CSB-System España

*Como en cada Tecnología, entrevistamos a un representante de los proveedores de tecnología más destacados de nuestro país. Este año hemos escogido a CSB-System, una de las firmas más especializadas en soluciones TI para la industria cárnica, y a Stefan Zilken, director general de CSB-System España, quien nos explica la trayectoria de esta empresa y su visión del momento actual que vive el sector.*

**Jesús Cruz**  
eurocarne  
[jcruz@eurocarne.com](mailto:jcruz@eurocarne.com)

**HABLAR CON STEFAN ZILKEN**, el máximo responsable de CSB-System España desde que la firma se instalara en nuestro país hace ya casi 30 años, resulta siempre provechoso puesto que permite conocer algunas de las tecnologías de la información que se están aplicando al sector cárnico tanto español como mundial y que resultan de gran interés por lo novedosas que son. Pero además, al ser responsable de la empresa en España y también de su expansión por Latinoamérica, nos da una visión más amplia y permite ver cómo se trabaja en otros países.

Diciembre 2021

En esta edición de la **Tecnología** hemos decidido que la entrevista debía estar enfocada en el ámbito de la Industria 4.0 y la implementación que tiene en las empresas. Para ello, nada mejor que hablar con Stefan Zilken, quien nos explica cómo llegó CSB-System al mercado español y cómo ha sido el proceso que ha llevado a las empresas cárnicas a que vean como imprescindible su apuesta por la digitalización.

**P: ¿Cuándo y cómo se creó CSB-System?**

**R:** La compañía fue creada en 1977 por el doctor Peter Schimitzek, un maestro carnicero que arrastraba una gran experiencia tanto profesional como familiar en relación con la industria cárnica. A raíz de una primera consultoría para empresas cárnicas en Alemania, decidió dedicarse junto a su hermano a algo que por aquel entonces era muy visionario, como era el

---

*“A lo largo de los años, además del cárnico nos hemos diversificado a otros sectores en los que nuestra aplicación puede ser útil”*

---

mundo de la programación de soluciones informáticas enfocadas a facilitar la labor de las empresas cárnicas. Era el origen de CSB, acrónimo de Computer, Software und Beratung (palabra alemana para Consultoría). En este tiempo el Sr. Dr. Schimitzek hizo su doctorado con el tema “Optimización de fórmulas para productos cárnicos y elaborados”. Dicha optimización de fórmulas es hoy en día uno de los módulos destacados de la aplicación de CSB para las empresas del sector de alimentación y manifiesta la especialización de CSB en el sector cárnico.

Dicho sector cárnico ha sido siempre uno de los puntos fuertes de la empresa y para el que sin duda tenemos desarrolladas más aplicaciones específicas. Otro ejemplo en este sentido son los módulos para la planificación, la simulación y la liquidación del despiece.

A lo largo de los años, nos hemos ido diversificando a otros sectores en los que nuestra aplicación puede ser útil como la alimentación y bebidas en general, la industria farmacéutica, cosmética, química, comercio & logística...

**P: ¿Cómo llega CSB-System a España?**

**R:** En la década de los 90 la multinacional alemana con sede en Geilenkirchen tenía entre sus proyectos más inmediatos expandirse internacionalmente. Por aquel entonces, yo trabajaba como jefe de logística y planificación en una empresa cárnica leridana muy importante. Recuerdo que un día recibí una llamada de un colega de universidad que trabajaba para la empresa CSB y me pidió que le ayudara en algunas traducciones al castellano de material destinado al sector cárnico. Después de varias colaboraciones me llamaron de la sede central de CSB, donde tuve una reunión con el propietario de la empresa, el Dr. Peter Schimitzek. Le mostré una panorámica de cómo se encontraba en ese momento la industria cárnica española y tras varias horas de entrevista me propusieron formar parte de la compañía para llevar a cabo la actividad empresarial de CSB en el mercado español.

Como economista y emprendedor, tenía ante mí un reto importante que cumplir, pero contaba con el apoyo de una compañía líder mundial de soluciones de ERP que me ayudaría a afianzar mis estrategias para lograr una posición fuerte y competitiva en el mercado.

En España la empresa empezó su andadura en 1994 y los primeros pasos consistieron en traducir toda la aplicación y documentación al castellano, además de realizar los primeros contactos con profesionales del sector y con revistas como **eurocarne** para dar a conocer nuestra aplicación y servicios al sector cárnico. Al cabo de unos meses, empecé a incorporar personal, muchos de ellos todavía forman parte de nuestro equipo que, para mí, son el pilar de la empresa.

Y en cuanto a la ubicación de la empresa, frente a una presencia en grandes ciudades como Madrid o Barcelona, Lleida nos permitía y nos permite todavía estar cerca de algunos de los principales productores tanto ganaderos como cárnicos de aquella época y también hasta la fecha.

**P: ¿Y cuándo llegan los primeros proyectos puestos en marcha?**

**R:** Durante 1994 y 1995 nos concentramos en la puesta en marcha de la empresa en España, en su infraestructura, y nuestro propósito era que las empresas conocieran nuestra tecnología y los beneficios de las herramientas y servicios que ofrecíamos.



Instalaciones de Incarlopsa en Taracón (Cuenca) que cuentan con la tecnología de CSB-System.

Ya en 1996, contactamos con el que fuera nuestro primer cliente, Campocarne. Se interesaron mucho por nuestra aplicación, ya que tenía un enfoque muy orientado hacia el sector cárnico y esta solución les permitía controlar los procesos de sus distintas plantas con interfaces a su sistema *Host*.

El proyecto era grande y complejo debido a que consistía principalmente en interconectar sus cinco mataderos que estaban ubicados en Rivas-Vaciamadrid, Lorca, Mollerusa, San Agustín del Guadalix y otro en Burgos. Para nosotros requería de mucho esfuerzo en recursos, ya que la puesta en marcha tenía que realizarse en un año, pero eso no nos frenó, más bien nos motivó y conseguimos realizarlo cumpliendo así con los plazos marcados por el cliente.

Con el tiempo, el proyecto se fue haciendo cada vez más grande, porque iban añadiendo nuevas plantas como la de Jaén, y una nueva que hicieron en Burgos. Después de unos años se fusionó con Oscar Mayer, por lo que se sumaron instalaciones en Albacete, Calamocha, Tabernes y Zaragoza. Al final eran 10 grandes mataderos que trabajaban con nuestra aplicación, lo que supuso una entrada muy fuerte en el sector cárnico español en muy poco tiempo.

A la vez que afrontamos este proyecto, comenzaba nuestra relación comercial con más empresas del sector cárnico como Grupo Los Norteños, Matadero del Sur, Embotits Bundó, EGATESA, Embotits Mas, entre otros, y fuimos consolidando de esta forma nuestra entrada en el mercado Español.

**P: ¿Cómo ha ido transformándose la apuesta de las empresas cárnicas españolas por la implantación de las tecnologías de la información?**

**R:** Bueno, aquí cabría hacer dos enfoques diferentes. Por un lado estaría la cuestión tecnológica, y para ello podemos poner el ejemplo de las cinco primeras plantas de Campocarne con las que trabajamos. Cada una de ellas tenía un servidor de datos local, la misma aplicación, y lo más difícil e importante era el intercambio de datos entre ellas para poder realizar la facturación centralizada desde su sede en Madrid. El hecho de que cada una de ellas tuviera un servidor propio que requería trabajar con la misma versión de *software* con el fin de intercambiar mediante módem ficheros en su tiempo y dado las posibilidades tecnológicas, conllevaba un gran esfuerzo por parte del equipo de proyecto y los usuarios en las plantas.

Y luego señalaría otro aspecto que está más relacionado con la gestión de las empresas. Por ejemplo, cuando comenzamos a trabajar para la fusión de Campocarne con Oscar Mayer, nos pidieron que hiciéramos una programación para integrar unos aproximadamente 50 tipos de contratos con diferentes ganaderos, ya que cada uno tenía su contrato y sus condiciones específicas y había que mantenerlo. Frente a esto, hoy en día las empresas buscan mucho más lo que podemos denominar como soluciones *Best Practices* que aplican a buena parte de su actividad y para toda la cadena de valor, desde los proveedores a los clientes.



Otro tema que podemos ver hoy en día es el fomento de la automatización. A finales de los 90 tener una báscula conectada para que recogiera los pesos de forma *on line* era sin duda un primer paso hacia la digitalización, pero en muchas ocasiones también limitado a determinadas conexiones entre un fabricante/modelo en concreto y el proveedor de *software*. Sin embargo, hoy hablamos de interconectar todo tipo de procesos, hasta líneas enteras, con interfaces cada vez más estandarizadas.

A todo esto, súmale lo que incluye la apuesta por la sostenibilidad, la digitalización, la *smart factory*, las tecnologías web y la gestión a través de los datos ubicados y compartidos en la nube, etc. Todo esto en nuestros comienzos en España era muy lejano, hasta en algunos casos en cuanto a las visiones actuales incluso inimaginable, pero hoy en día podemos ayudar a nuestros clientes con soluciones muy concretas.

---

*“Las empresas que más digitalizadas y automatizadas estaban antes de la irrupción de la covid-19 han sido las que mejor han logrado sobrellevar la situación”*

---

**P: El cambio en la industria cárnica española, ¿es similar al vivido en otros países?**

**R:** Diría que sí, ya que ha habido un gran avance en todos los países. Cada uno de ellos tiene sus características, eso sí. En el caso de Europa, por mi experiencia no veo grandes diferencias entre los diferentes países. Pero si comparamos la situación con la de otros grandes países productores como los de Latinoamérica, sí que las hay.

En Europa la producción está muy orientada a la venta final en formatos para el autoservicio, por lo que mucho producto acaba envasado en barquetas, debidamente etiquetado y trazado. Exigencias de consumidores finales, normas legislativas, una enorme presión en cuanto a los precios, un alto coste de personal, etc. obligan a las empresas del sector estar permanentemente a la vanguardia en cuanto a nuevas tecnologías y procesos.

Frente a esto, en Latinoamérica la cosa es diferente por muchas circunstancias, como por ejemplo las distancias de transporte entre la fábrica y los puntos de venta, y en algunos casos con zonas climáticas muy exigentes. En estas circunstancias el producto fresco para el autoservicio no es una alternativa para la empresa, se maneja el producto final en muchas ocasiones a granel y congelado. Control de *Give Away* es aquí la palabra clave para muchas empresas que todavía hoy en día no tienen controlado este tema, y pérdidas importantes que se producen a diario.

También es muy común que las empresas en Latinoamérica tener algo que podríamos llamar como una tarea o responsabilidad social, ya que generan en colaboración con los diferentes gobiernos empleo y bienestar para la población en zonas que no tienen otras muchas posibilidades. La automatización en este sentido se ve con otros ojos y tiene diferentes enfoques que en Europa.

Tecnológicamente todos vamos hacia el mismo objetivo, que pasa por la automatización, la digitalización, el trabajo en la nube, la sostenibilidad, etc. Pero cada uno va a su ritmo y con un objetivo propio según las circunstancias.

**P: Durante estos más de 40 años que lleva CSB-System trabajando para la industria cárnica han evolucionado mucho las soluciones informáticas**



Uno de los últimos proyectos implementados por CSB-System ha sido la digitalización de la planta dedicada al curado y loncheado de jamón que Sánchez Alcaraz, propiedad de Bell Food Group, ha puesto en marcha en Fuensalida (Toledo).

### que aporta a las empresas. ¿Qué permite hacer hoy la tecnología desarrollada por su empresa?

**R:** Podemos llegar a controlar por completo de forma automática las plantas cárnicas y toda la cadena de suministro. Hay que tener en cuenta que esta tecnología nos permite interconectar distintos establecimientos y tener información en tiempo real para ayudarnos en la toma de decisiones.

Llega hasta el punto de que podemos saber en tiempo real cuánto y qué está produciendo una máquina, tener visualización de los procesos productivos, ver cuellos de botella y posibles situaciones problemáticas como averías, y ante esto, intervenir para evitarlos de forma preventiva. Esto antes era inimaginable porque, en el mejor de los casos, tenías que esperar hasta el día siguiente para tener información y muchas veces no de forma consolidada.

Gracias a la digitalización tenemos mucha información para manejar y gestionar la empresa.

Pero también ha habido avances en materia de costes y personal merced a la digitalización. Pensemos, por ejemplo, en las medidas frente a la covid-19 en las plantas cárnicas, donde la digitalización entre otras cosas ha permitido reducir el riesgo evitando que las plantillas enfermen y también ha dado paso al fomento del teletrabajo.

Con los avances tecnológicos las empresas se enfrentan con otras posibilidades a la presente fuga de talento, por ejemplo en España o bien fluctuación de personal.

Las mejoras o bien cambios relacionados con la digitalización, la Industria 4.0, la automatización, etc., nos va a permitir una transformación en cuanto a la calidad y el tipo de los puestos de trabajos.

### **P: Habla de la covid-19 antes. ¿De qué forma se han visto beneficiadas las empresas que más han apostado por las tecnologías de la información?**

**R:** La pandemia ha hecho que la digitalización adquiriera una gran importancia en la economía española. Al mismo tiempo, sin embargo, muchas empresas se han dado cuenta de sus propios déficits en sus esfuerzos de digitalización hasta la fecha. Y existe el peligro de que la brecha digital en la economía siga creciendo, ya que no todas las empresas son igualmente capaces de intensificar sus esfuerzos de digitalización.

En mi opinión, aquellas empresas que más digitalizadas y automatizadas estaban han sido las que mejor han sobrellevado la situación.

La producción y la administración están muy digitalizadas desde hace años. Ya se ha alcanzado un



buen nivel en la digitalización de los procesos internos.

Sin embargo, a pesar de que muchas cadenas de suministro se ven amenazadas por la incertidumbre de la planificación y los retrasos en las entregas de las materias primas, las empresas alimentarias que han invertido en la integración y digitalización de sus procesos en su cadena de valor en los últimos años pueden ahora trabajar mejor con sus socios.

Las tareas más importantes para las tecnologías de la información serán mantener el negocio en marcha, aumentar la capacidad de respuesta, así como mejorar la planificación y la flexibilidad hacia la demanda de los mercados.

En general, los temas informáticos adquieren una mayor importancia que aporta un valor añadido a corto plazo (disponibilidad móvil) o bien un ahorro significativo de costes. Temas de digitalización para la comunicación como la videoconferencia, intranet o el trabajo a distancia son cada vez más importantes y presentes en el trabajo diario.

---

*“La digitalización y automatización van a seguir creciendo junto a la integración y comunicación dentro de las propias fábricas”*

---

**P: Llevar tanto tiempo trabajando para la industria cárnica, ¿facilita abordar nuevos proyectos al adaptar soluciones ya testadas en otras plantas?**

**R:** Nuestra ventaja es que estamos presentes en más de 40 países y llevamos 45 años realizando todo tipo de proyecto en el sector cárnico. Hablamos de más de 1.200 instalaciones en 50 países y esto nos hace tener una amplia gama de funcionalidades que se pueden implementar en cada proyecto como soluciones *Best Practice* para la gestión de los distintos procesos productivos.

Hay proyectos como el que recientemente hemos puesto en marcha en las tres plantas de Bell Food Group en España con sus empresas en Casarrubios del Monte, Fuensalida y Azuaga, donde además de implementar las tecnologías más novedosas del mercado, hemos aprovechado la experiencia en otros muchos secaderos que hemos digitalizado en España, como el de Incarlopsa en Corral de Almaguer.

En cada nuevo proyecto partimos de lo que ya hemos diseñado y realizado en múltiples proyectos tecnológicos y los nuevos requerimientos los desarrollamos por un equipo multidisciplinar y especializado en los procesos de la industria. De esta forma, nuestro *software* no deja de crecer, y también lo hace nuestro catálogo de soluciones para las empresas cárnicas.

**P: ¿En qué áreas habrá más avances tecnológicos?**

**R:** Se va a fomentar la inteligencia artificial, buscando integrarla en los procesos de las industrias cárnicas. Se está trabajando para que estos sistemas no sólo nos aporten información de forma continua, sino que también lleguen a tomar sus propias decisiones en tiempo real. También va ser todavía más relevante la visión artificial en todos los ámbitos de las empresas, como por ejemplo en los controles de la calidad en los procesos productivos. Puntos de identificación automática sin la necesidad de intervención por el humano ya hoy en día son realidad en las salidas de las salas de despiece, y también para optimizar de forma automática el uso de las materias primas para la producción óptima de los productos cárnicos.

La digitalización y automatización van a seguir creciendo junto a la integración y comunicación dentro de las propias fábricas y también unirá aún más a los diferentes participantes la cadena de valor. También crecerán los sistemas en la nube, lo que se conoce como *cloud computing*, que es algo que va a dominar en los próximos años. **e**