

Vendin

Café y bebidas solubles de alta calidad presentes ya en más de 26 países.

La fabricación de productos de calidad para máquinas automáticas de bebidas calientes. Con este objetivo nacía Vendin en 1992. Su buen hacer, su apuesta por la calidad, la innovación y su vocación internacional le han hecho llegar a nuestros días posicionada como una empresa de referencia en su sector que pisa fuerte en Europa, Oriente Medio y Sudamérica, expandiéndose camino cada día en más mercados.

La actividad de la empresa está especializada en la fabricación y distribución de productos alimenticios destinados a varios canales - Horeca, Food Service y Vending- focalizándose principalmente en este último, denominado también sector de la distribución automática.

La empresa comercializa sus productos bajo tres marcas principales: Vendin, productos destinados a la distribución automática; Spressoín, productos envasados en formato monodosis y Dolceín, englobando una amplia categoría de postres deshidratados dedicados al canal Food Service/Horeca.

Con sede matriz en Madrid, los productos de Vendin están presentes hoy en más de 26 países, con fuerte presencia en Europa, Oriente Medio, Norte de África y Suramérica. La compañía cuenta con dos centros de producción, uno en la capital de España y otro en Sao Paulo (Brasil), país en el que se posiciona como líder destacado. Además, cuenta con centros logísticos en Barcelona y Sevilla para dar cobertura a nivel nacional. En el ámbito internacional, Vendin da servicio a sus clientes desde sus oficinas de ventas ubicadas en París, Sao Paulo y Lisboa, a las que recientemente se suma una cuarta ubicada en Bogotá (Colombia).

Apuesta por la expansión a nivel internacional bajo una estrategia clara y definida a largo plazo

Con 22 años de trayectoria, Vendin es una compañía en plena expansión. Lo es, de hecho, desde hace muchos años, porque esta empresa madrileña con sede en Pinto empezó a exportar sus productos cuando empresas de su mismo tamaño aún no se atrevían. Vendin está considerado como una de las primeras Pymes madrileñas que definieron una estrategia de internacionalización a largo plazo. “Empezamos a vender fuera de España y creamos un segundo centro de producción hace 12 años, este esfuerzo fue realmente el impulso necesario para poder continuar creciendo. Cuando llegó la crisis Vendin ya exportaba el 40% de su producción. Actualmente el volumen de ventas de la empresa fuera de nuestras fronteras alcanza el 60% del total de la empresa”.

El empresario de origen asturiano destaca además: “Nuestra filosofía empresarial, contrariamente a la que se está aplicando en nuestros días, se refleja perfectamente usando la expresión -paso a paso, con pie firme-. Siempre hemos querido inculcar a nuestros empleados que éxitos a corto plazo no existen. Definir una estrategia a largo plazo con un claro objetivo es la base para poder crecer con ci-



mientos y sin sustos”, afirma el responsable de la empresa.

Nuestra flexibilidad y la calidad del producto gracias a las instalaciones técnicas abren a Vendin la puerta de cada día a más mercados. Y es que su producto genera confianza. La estrategia de la empresa es afianzarse en los mercados donde está presente a la vez que continuar creciendo siguiendo un plan de expansión en varias zonas geográficas de nuestro globo. Actualmente los empleados de la Pyme madrileña están centrados en el inicio de un nuevo proyecto que se ejecutará en Norte de África. La creación en Marruecos de un centro de producción destinado al tostado y envasado de café le permitirá introducir su producto en el mercado de ese continente con notables ventajas competitivas.

Apuesta por un producto diferenciado y de calidad

Vendin elabora sus productos, principalmente cafés, té, chocolates y lácteos para máquinas automáticas, a partir de materias primas seleccionadas de los principales productores del mundo. “El principal pilar de nuestra política de compras y abastecimientos se basa -aclara José Antonio Braña, Director de Vendin- en establecer relaciones a largo plazo con productores de renombre que ofrezcan las garantías de calidad que exigimos para, a su vez, poder ofrecerlas a nuestros clientes. Seleccionamos estrictamente a nuestros proveedores, auditamos sus centros de producción, realizamos pruebas y análisis de su materia prima en laboratorios externos, que nuevamente es revisada por nuestro equipo de control de calidad”.

El tostado y envasado de café en grano procedente de distintos orígenes así como el proceso de aglomeración y envasado de productos lácteos deshidratados son las principales líneas de producción de la firma, sin olvidar también la producción de otras referencias como la gama de productos solubles complementarios, tales como té, cappuccinos aromatizados, chocolates y batidos. En resumen, diversas categorías de producto que conforman un portfolio completo para satisfacer las necesidades de los clientes dentro y fuera de sus fronteras.

Especialización en el sector y tecnología de producción avanzada

La calidad en Vendin va mucho más allá de las materias primas. Abarca todos sus procesos de producción para conseguir, gracias a la

En un sector muy competitivo, la clave es diferenciarse mediante el uso de tecnología de producción innovadora que aporte un valor añadido al producto

tecnología, un producto que ofrece un comportamiento excelente en las máquinas automáticas que lo dispensan, debido a un sistema innovador de aglomeración que favorece la disolución del producto al instante. “Nuestros productos están diseñados para nuestro principal mercado, el de la distribución automática. Dicho mercado es muy específico, -explica el director de Vendin- y debemos tener en cuenta sus exigencias y particularidades.

Sobre esta base, recientemente Vendin acaba de finalizar un ambicioso proyecto de mejora tecnológica junto con un incremento de capacidad de producción en sus instalaciones, lo que supone una clara apuesta por atraer más volúmenes de venta en zonas geográficas donde el sector de la alimentación y máquinas dispensadoras de bebidas calientes presentan un fuerte crecimiento.

La misión de Vendin es conseguir que el cliente tenga la confianza total de que consume unos productos de alta calidad y que responden a sus expectativas; que tenga la tranquilidad de saber que detrás del producto hay un equipo humano modesto formado por personas dispuestas a ofrecer un asesoramiento comercial y técnico; y que pueda disponer de una amplia gama de productos para elegir de acuerdo a sus necesidades.

