Nexus Machines

Desde sus orígenes en el vending tradicional hasta su especialización en soluciones industriales, Nexus Machines ha recorrido un camino marcado por la diversificación, la innovación tecnológica y la adaptación a las necesidades del mercado. Entrevistamos a Isaac Guerra, CEO de Nexus Machines, para repasar la evolución de la compañía, los retos que ha afrontado a lo largo de su trayectoria y las oportunidades de crecimiento que identifica para su empresa y competitividad de sus clientes.



De los orígenes a la nueva identidad de Nexus Machines

¿Cuál es el origen de Nexus Machines?

A principios de los años noventa, mi padre, Julio Guerra, empezó en el negocio de la venta automática creando una empresa comercial con otros dos socios. Tres años después montó su propia explotación de máquinas. Paralelamente, representábamos en Cataluña a un fabricante alicantino de máquinas de café y distribuíamos otros equipos, como cafeteras de cialdas, que también explotamos y exportamos a Sudamérica, o expendedoras de sándwiches calientes como Il Forno. Fue en esa etapa cuando me incorporé a la empresa, realizando tareas técnicas, de reposición, comerciales y de marketing.

En 1998, durante una visita a la feria Venditalia, mi padre conoció a Giorgio Peroni, que había empezado unos tres años antes a fabricar máquinas expendedoras refrigeradas con GPE Vendors. La marca tenía un revendedor en España, pero este iba a pasar a trabajar con otra firma. Julio y Giorgio decidieron entonces fundar GPE Vendors España, que nació en mayo de 1999. La marca se hizo conocida en el mercado español por ofrecer equipos sencillos, pero fiables. Llegamos a contar con distribuidores en distintos puntos del país y una subsede en Málaga.

¿Cómo evolucionó la empresa en los años siguientes?

En 2006, Giorgio dejó GPE Vendors España y yo entré como socio de mi padre. Seguimos distribuyendo GPE y reforzamos nuestra especialización en la personalización de máquinas para grandes proyectos y tenders. Ya en 2002 habíamos desarrollado un proyecto para Pringles, con más de 200 máquinas personalizadas. También participamos en otros tenders de menor tamaño, como expendedoras de libros para el metro de Madrid o de electrónica para móviles. En 2007 empezamos a trabajar en el ámbito de la protección laboral, con máquinas expendedoras y software de control para la industria. Es un sector en el que seguimos presentes y que se ha convertido en uno de nuestros principales pilares.

¿Por qué el cambio de GPE Vendors España a Nexus Machines?

En 2015 decidimos dar una dimensión más global a nuestra imagen y adoptar un nombre más reconocible internacionalmente. Nexus expresaba nuestra filosofía como nexo de unión entre tecnologías, maquinaria y soluciones del mercado. El cambio coincidió, además, con el inicio del proceso de adopción de la certificación ISO 9001, un cambio de sede y una etapa de renacimiento tras la compleja crisis de los años anteriores.

Las dificultades y los aprendizajes de una trayectoria empresarial

Ha mencionado que la empresa atravesó un momento difícil. ¿Qué ocurrió?

Cuando todavía éramos GPE Vendors España, distribuimos durante 2008 y 2009 una marca italiana de expendedoras de leche a granel que estaba creciendo con fuerza en nuestro país. Después decidimos fabricar nuestras propias máquinas, con importantes inversiones en I+D y una elevada acumulación de material en stock. Las ventas iban bien, pero la crisis global frenó el consumo de la leche suministrada directamente por los productores, cuyo precio doblaba el de un brik de leche de supermercado. Al caer las ventas de leche, también se frenaron las de las máquinas.

¿Qué consecuencias tuvo aquella situación para la empresa?

Nos encontramos con un stock elevado al que apenas podíamos dar salida, mientras caían también las ventas del resto de productos. Todo ello provocó un colapso financiero. Tuvimos que apretarnos el cinturón, refinanciar la deuda y reducir costes de personal y alquiler. Fue entonces cuando nos trasladamos a las instalaciones en las que seguimos hoy. La compañía no llegó a quebrar, pero estuvimos muy cerca.



¿Qué otras experiencias han fortalecido a la empresa y les han llevado a ser la compañía que son hoy?

Más recientemente apostamos por un fabricante italiano de máquinas de café para OCS y la experiencia no salió bien. El fabricante introdujo cambios en sus equipos que dieron problemas. Nosotros empezábamos a trabajar con clientes importantes y se encontraron con una falta de fiabilidad que frenó nuestro crecimiento en ese ámbito. Pero de todo se aprende. Y podemos decir con orgullo que, después de los baches, seguimos al pie del cañón 27 años después.



Sede de Nexus Machines en el Polígono Industrial Bonavista de Badalona (Barcelona)

Especialización industrial, diversificación e innovación

Pese a estas dificultades, la empresa ha consolidado su trayectoria. ¿Qué logros destacaría especialmente?

Uno de los principales es nuestro liderazgo nacional en expendedoras de equipos de protección individual (EPI), un ámbito en el que trabajamos desde 2007 con la línea Auto-Protec®. Hemos desarrollado soluciones propias, como módulos de taquillas y sistemas de devolución de EPI usados. También destacaría la certificación ISO 9001, que reconoce la calidad de nuestros procesos, y la expansión internacional. El crecimiento de las ventas en el exterior fue, precisamente, uno de los motivos para adoptar la nueva marca. Hemos llegado a mercados como Argentina, República Dominicana, Barbados, Brasil, Chile, Francia y Portugal.

¿En qué ámbitos de actividad está presente actualmente Nexus Machines?

Trabajamos en vending tradicional, con máquinas de snacks, bebidas y café; productos frescos, a través de Frescomatic; EPI y suministro industrial, con Auto-Protec; micromarkets; sistemas de pago en efectivo y cashless; y soluciones antivandálicas y de control de menores.



Instalación expendedoras epis y taquillas customizadas

¿Qué importancia ha tenido el desarrollo de soluciones propias?

Un ejemplo es Frescomatic®, nuestra línea de expendedoras de productos frescos. Desarrollamos modelos con microondas y módulos complementarios, lo que nos permitió llegar a productores de comida preparada como Nostrum y Pronto Food. Estas empresas instalaron decenas de máquinas en oficinas, residencias de estudiantes, clínicas y otros espacios.

¿Y qué papel desempeñan los sistemas de pago?

Desde 2014 somos distribuidores oficiales en España de los sistemas de pago de la marca taiwanesa ICT®. Son equipos que destacan por su fiabilidad y que aportan un buen porcentaje de la facturación de la empresa.

Más recientemente han incorporado XY Vending. ¿Qué les llevó a apostar por esta marca?

Las nuevas necesidades del mercado industrial para el suministro de EPI y herramientas nos llevaron a buscar otras soluciones, que encontramos en Asia. Hace un año y medio visitamos la fábrica de XY Vending, recibimos formación y trabajamos en las modificaciones que necesitábamos introducir en los equipos estándar del fabricante. Empezamos a comercializarlos hace justo un año y la aceptación ha sido muy buena, tanto por las nuevas soluciones que aportan como por sus resultados y su precio.

¿Hacia dónde ha evolucionado el negocio de Nexus Machines en los últimos años?

Hemos ampliado nuestro catálogo con soluciones de vending sostenible, micromarkets, sistemas cashless y expendedoras de productos frescos. Pero, sobre todo, hemos seguido creciendo y especializándonos en el vending industrial, que es donde somos más fuertes.

> «Trabajamos en vending tradicional y seguimos creciendo y especializándonos en vending industrial»

¿Cómo se concreta la innovación en sus equipos?

La innovación constituye uno de los pilares estratégicos de Nexus Machines. Ofrecemos expendedoras con hornos microondas, ascensores de entrega, dispensación por cinta, control de edad mediante lector de DNI y sistemas avanzados de gestión industrial. Estas soluciones nos permiten llegar a sectores que van más allá del vending tradicional, donde la competencia es feroz.

> «La innovación es uno de nuestros pilares estratégicos»

Las claves del modelo de negocio de Nexus Machines

Más allá de la oferta de productos, ¿cuáles considera que son las claves de la trayectoria de Nexus Machines?

La adaptación tecnológica constante, incorporando electrónica avanzada y software en expendedoras de EPI y sistemas de control, es una de ellas. También la diversificación, con líneas de vending tradicional, productos frescos, micromarkets, control de menores, vending sostenible y soluciones industriales. Y la innovación en nichos específicos, como las expendedoras de EPI, donde somos líderes en España.

Dicen que la experiencia es un grado, y creo que llevar 30 años en el sector es experiencia suficiente. Eso transmite seguridad a nuestros clientes, muchos de los cuales tienen poca experiencia en nuestro ámbito.

¿Qué importancia tiene la relación con los proveedores?

La fidelidad a proveedores estratégicos es fundamental. Mantenemos relaciones con GPE Vendors, ICT y Prodelfi y, más recientemente, con XY. Nos permiten garantizar calidad y continuidad tecnológica y, además, nos ofrecen el apoyo que necesitamos.

¿Cómo se refleja el compromiso medioambiental de la compañía?

Contamos con la línea Nexus Life, cuyas expendedoras de agua filtrada están teniendo mucho éxito en el mercado. También mantenemos políticas alineadas con la ISO 9001.

Con todo ello, ¿qué diferencia a Nexus Machines de sus competidores?

Nuestra capacidad de personalización, la integración de tecnología de última generación y la especialización en sectores industriales.

También la combinación de fabricación propia y distribución de marcas líderes como GPE e ICT. A ello se suman una trayectoria de más de 25 años y la certificación ISO 9001, que refuerzan nuestra posición.

Y ya para acabar, ¿cuál es la visión de futuro de Nexus Machines?

La escasez de nuevos actores en el sector me llevó hace 3 años a iniciar el proyecto VENDING TALKS. El objetivo era dar más relevancia y visibilidad a nuestro sector mediante formación, entrevistas a profesionales (un formato que denominamos Chester Talks), y asesoramiento. Gracias a ello hemos conseguido que nuevos inversores y emprendedores crean en el vending y el unattended.

Es decir, nuestro crecimiento ya no solo como Nexus sino como sector pasa por la expansión a otros sectores y la captación de nuevos emprendedores que vean en el vending un atractivo como negocio.



Vending Talks con Clare López Wright, Senior VP Regional Manager APAC at BRITA Group

Nexus Machines
Pol.Ind. Bonavista - Carrer del Pintor Roig i Soler,26
08916 Badalona, Barcelona
Teléfono: 933 52 22 91
www.nexusmachines.net

