



Venco Electrónica cumple 25 años

La empresa, que ofrece soluciones completas en electrónica industrial, está preparada para la evolución del mercado y los importantes cambios que afectarán a la distribución.

La empresa VENCO Electrónica, fundada en Junio de 1983 como distribuidora de componentes electrónicos, celebra este año su 25 aniversario. La compañía encara la efeméride preparada para adaptar sus estrategias a las nuevas circunstancias del mercado español de los componentes electrónicos. Y es que la evolución de la demanda marcará importantes cambios en la cadena de distribución de los productos electrónicos en general. "Esta tendencia nos afectará aún mucho más en los próximos años y nos ha obligado a un enorme cambio de mentalidad", apunta Joan A. Clotet, Consejero Delegado.

Historia

VENCO Electrónica forma parte de un grupo familiar de empresas electrónicas de capital español, entre ellas PROMAX. En el año 1990 nace RC Microelectrónica para la distribución de componentes pasivos, dedicándose VENCO en exclusiva a los activos.

Su crecimiento y diversificación de productos y clientes, le han convertido desde el año 2000, y junto a RC Microelectrónica, en el primer Distribuidor local de componentes activos y pasivos de España. En 2004, y siguiendo con su política de continua mejora y compromiso con la calidad, VENCO obtiene el certificado ISO9001.

Nuevas divisiones

Una de las fechas clave en la historia de VENCO, es el cambio de estrategia hace 5 años, al añadir una División nueva, la de Sistemas y Displays a las 3 ya existentes: Semiconductores, Componentes Discretos y de Potencia y Fuentes de Alimentación.



xxvã Aniversario
1983-2008

Ofreciendo placas PC Industrial, SBC, Panel PC, COM, Placas ARM, etc, una gran variedad de TFT's, displays STN color, y toda una serie de accesorios para ofrecer soluciones Embedded.

Y la última División, hace más de 2 años, Comunicaciones M2M, para completar la gama de Producto.



Evolución constante

"Desde el principio, VENCO está evolucionando constantemente, con el fin de ayudar a sus clientes en el diseño de soluciones completas en electrónica, que proporcionen mayor valor añadido", dice Julio Canalís, Director de Marketing.

Los rasgos que definen a la compañía durante su larga trayectoria, se resumen principalmente en la Misión de la empresa: "Ofrecer a sus clientes servicios y soluciones innovadoras que aumenten su competitividad basándose en una estrecha colaboración con sus proveedores aunando las aspiraciones de rentabilidad sostenible de sus accionistas y los deseos de mejora profesional y personal de sus empleados."

En cuanto a la distribución geográfica y logística, VENCO se destaca por disponer de almacén y oficinas centrales en l'Hospitalet de Llobregat (Barcelona), con Delegaciones en Madrid, Durango y un nuevo centro en Porto, para dar servicio a Portugal. "Esto nos permite dar servicio de entrega en 24 h a nuestros clientes", explica Delfín González, Director de Ventas.

Marcas líderes

Venco cuenta con la representación de marcas líderes como ST, Fuji Electric, Sharp, Hitachi, Optrex, Kyocera, Kontron, Avalue, Digi, Enfora, U-Blox, XP Power, VPT... Además su vocación por ofrecer mayor valor añadido le ha llevado a desarrollar la nueva gama de Monitores Industriales desde 5,7" a 65".

"La electrónica ha revolucionado nuestras vidas, y hoy en día es difícil no estar rodeado por máquinas y equipos con componentes electrónicos", recuerda Julio Canalís.

VENCO trabaja para numerosos fabricantes de equipamiento industrial, que diseñan soluciones en los sectores de Transporte, Instrumentación, Automática Industrial, Vending, Recreativo, Pesaje, Electromedicina, Control de accesos, Domótica, Ferrocarriles, Defensa y Aviónica, Consumo, Ingenierías, Seguridad, Automóvil, Señalización Digital y la Electrónica Industrial en general, "en definitiva, todo sector y cliente que necesite una solución electrónica completa y a medida", explica Delfín González.

Soporte técnico

Otro factor muy importante y estratégico para la compañía es el soporte técnico ofrecido a los clientes. Y es de tal grado, que en los cinco últimos años la empresa ha multiplicado por 7 sus Ingenieros de Aplicaciones.

"Debemos ser acordes con el giro que la compañía ha dado, pasando de ser exclusivamente un mero distribuidor de semiconductores a subsistemas, sistemas y soluciones completas", dice Julio Canalís.

Antonio García, Director Técnico añade: "Para ello, uno de los factores que nos posicionan mas fuertemente en este mercado, es que estamos enfocados en el soporte al diseño y en ofrecer capacidad de integración junto con soluciones totalmente probadas y testadas. Y si queremos progresar en esta nueva etapa, el soporte técnico debe ser excelente".



Cambios de la demanda

Por otra parte, y según indica Joan A. Clotet, "en cuanto a la evolución de la demanda en el mercado español de los componentes electrónicos, se está produciendo un cambio muy importante en la cadena de distribución de productos electrónicos en general, que nos esta afectando y nos afectará aún mucho mas en los próximos años y que nos ha obligado a un enorme cambio de mentalidad".

"En nuestra opinión, este criterio viene avalado por el cambio que se ha producido en todos nuestros clientes con un principio común a todos ellos: cambio de hardware por software. Si nos fijamos detenidamente, todos nuestros clientes incrementan su I+D con Ingenieros de software reduciendo los de hardware y es que el valor añadido está ahí", remarca Julio Canalís.

"Para el hardware, el mercado ya tiene soluciones a disposición de todos los clientes. Se trata de no reinventar la rueda y aprovechar lo que otros ya hacen bien", apostilla Delfín González.

¿Y cómo se sobrevive en un mercado tan competitivo?

"Adaptándose a los tiempos y no enfrentándose a Goliat", según explica el Director de Ventas, en alusión a los grandes grupos de distribución. "Es decir, buscando permanentemente nuevos mercados, representadas de primera línea y atendiendo las demandas de nuestros clientes".

Y es que según comentan Delfín González y Julio Canalís, "nuestra mayor flexibilidad y adaptación a las necesidades de nuestros clientes nos sitúan en una posición de privilegio en el mercado de distribución español y portugués".

Con una dilatada experiencia en el mercado, VENCO se ha consolidado como un proveedor de referencia en soluciones completas para la electrónica industrial, aportando su know how y su capacidad innovadora. Un ejemplo claro de la flexibilidad de la empresa es la creación del "ACUERDO".

"Se trata de una herramienta que permite a nuestros clientes alcanzar un pacto con VENCO de consumo estimado sin tener que realizar un pedido formal. En estrecha colaboración vamos modificando y ajustando las entregas mes a mes teniendo en cuenta los factores que afectan al control de este pacto como son: el plazo de entrega del fabricante, nuestro backlog con el proveedor y el stock de seguridad", explica el Director de Ventas.

"Nuestros clientes asumen un riesgo menor perfectamente calculado como es el stock de seguridad que previamente hayamos acordado y el backlog no cancelable a proveedor de productos que importemos exclusivamente para ellos", dice Delfín González y destaca:

"¿Cuál es una de las ventajas de este sistema? Que asumimos entregas en 24 horas de los productos incluidos en el mencionado ACUERDO evitando los problemas que crean periódicamente las alocaiones y minimizando enormemente el impacto que supone para nuestros clientes los picos de producción inesperados".

El mercado Asiático

Cabe recordar que durante los últimos años se ha producido una migración de la producción al mercado asiático.

Para los responsables de VENCO, esta producción fuera de la UE afecta mucho más a los grandes distribuidores. "A nosotros, como distribuidor local, ese mercado nos ha impactado menos y en la actualidad, teniendo en cuenta el camino emprendido por VENCO apenas tiene incidencia. Nuestro posicionamiento como distribuidor de soluciones completas nos aleja, de momento, de esta migración", expone Julio Canalís.

El Futuro

La clave de la estrategia de futuro, insisten los responsables de VENCO, está en la adaptación al mercado, "y en esto, las compañías mas ágiles y más flexibles como la nuestra, tienen mucho terreno ganado, y así lo hemos demostrado con el giro dado a la compañía en los últimos años", exponen.

"Está claro que estamos en el buen camino ya que, como sabemos, los grandes grupos de distribución están intentando acercarse a nuestra política de soluciones completas creando divisiones basadas en el mismo principio", remarcan ambos directivos.