

Todo comenzó en un garaje:

Una historia de trabajo y humildad

Una cultura sin protagonismos individuales y con foco en el trabajo colectivo impulsa el salto de HT Vending de lo local a lo nacional.

Detrás de toda gran empresa hay siempre un origen humilde, y HT Vending no iba a ser la excepción. Detrás de las grandes cuentas, la tecnología aplicada, o la expansión a nivel nacional, suele existir una historia marcada por el esfuerzo, la perseverancia y la convención en el trabajo bien hecho. Así comenzó de esta empresa, en un garaje, con recursos mínimos y un único empleado: Luis Miguel Hernández.

Cabe destacar que la empresa comienza su andadura en la restauración colectiva. Luis Miguel Hernández poseía varios negocios de restauración y es en esa etapa, en la cual Luis Miguel se enamora de un producto: el café. A partir de ahí, empieza a vislumbrar un sueño. Un sueño que se convertiría en HT Vending.

EL INICIO

En los primeros años, la empresa operaba desde un garaje, en donde cada cliente era tan importante como el resto, y en el que cada uno de ellos representaba una oportunidad para aprender y mejorar.

La empresa refuerza el sentido de pertenencia con una filosofía de esfuerzo compartido que sostiene el proyecto a largo plazo.



Instalaciones de HT Vending en Getafe

El fundador de la compañía lo era todo: instalador, reponedor, técnico, responsable de compras, la mejor atención al cliente y un largo etcétera. Con cada error se adquiría conocimiento, y con cada logro un motivo más para seguir adelante en su empeño.

La humildad y el trabajo fueron los pilares desde el primer día y, a la larga, la frase que representa la idiosincrasia de HT Vending.

UN TRABAJO CONSTANTE

Los principios fueron complicados: había incertidumbre, jornadas largas y margen de error mínimo. No se buscaba el crecimiento rápido, sino la consolidación, y a ella se llegó gracias a una idea clara: hacer las cosas bien incluso cuando nadie

estaba mirando, con el mismo nivel de exigencia en cada instalación y en cada reposición.

Gracias a esta mentalidad se consiguió una reputación sólida en el mundo del vending, basada en la calidad del producto y del servicio, la responsabilidad diaria y el cumplimiento estricto de la palabra dada. La confianza, una vez ganada, se convertía en recomendación.

El llamado efecto oveja se transformó en su mejor aliado y, poco a poco, el garaje se fue quedando pequeño. Cada paso adelante se dio con cuidado y con cautela, midiendo recursos, escuchando al cliente y creciendo sin perder el pulso del trabajo bien hecho, siempre bajo los valores que han hecho de HT Vending lo que es hoy.

El crecimiento se apoya en una idea: hacer las cosas bien incluso cuando nadie mira, cuidando producto, servicio y palabra dada.

CRECIMIENTO SIN PERDER LA HUMILDAD

Con el tiempo, HT Vending amplió sus instalaciones hasta contar con dos sedes de trabajo. También reforzó su plantilla, incorporando colaboradores de alto nivel y perfiles capaces de profesionalizar cada área sin perder agilidad. La compañía introdujo tecnología en todos los ámbitos —desde la gestión y el control operativo hasta el seguimiento del servicio— y fue extendiendo su alcance más allá de la Comunidad de Madrid hacia territorios como Guadalajara, Toledo o Ciudad Real.

Ese salto, sin embargo, no implicó romper con sus raíces. El crecimiento no se entendió como un cambio de identidad, sino como una evolución natural sostenida en los mismos principios. La humildad siguió siendo un pilar visible en el trato cercano al cliente, el respeto por el equipo y la voluntad permanente de revisar procesos para mejorar.

En paralelo, se impulsó una cultura de esfuerzo compartido: no había espacio para el mérito individual aislado, sino para logros contruidos en conjunto. Esa visión fortaleció el sentido de pertenencia y consolidó

HT VENDING: CALIDAD Y RAPIDEZ, SIN CONCESIONES

HT Vending ofrece un servicio integral de vending con máquinas de café, snacks y bebidas frías, centrado principalmente en empresas y organismos públicos. La compañía, liderada por su CEO Luis Miguel Hernández (que trabaja codo con codo con su padre y fundador, también de nombre Luis Miguel), avanza con una premisa que guía toda su operativa: el vending puede —y debe— ser sinónimo de calidad. Bajo esa visión, la firma impulsa una apuesta por materias primas de alto nivel, tecnología avanzada y una gestión ágil, con atención cercana al cliente como parte del servicio.

Lejos de reproducir los tópicos asociados al sector, HT Vending busca “culturizar” el vending y desmontar prejuicios arraigados, elevando el estándar de la experiencia de consumo. Su objetivo es demostrar que rapidez y calidad no son conceptos incompatibles y que, incluso en un entorno de autoservicio, es posible ofrecer una buena experiencia en taza de café.

una base humana sólida, imprescindible para sostener un desarrollo estable a largo plazo.

A NIVEL NACIONAL

Actualmente la expansión a nivel nacional es una realidad. HT Vending es sinónimo de confianza, calidad y servicio, y ha logrado colocarse entre las grandes del sector sin perder su esencia, la que adquirió en un garaje de Serranillos del Valle, demostrando que el verdadero éxito no solo está en los números, sino en los valores que trascienden el tiempo.

El garaje puede haber quedado atrás, pero su espíritu y esencia siguen presentes en cada decisión, en cada proyecto y en el día a día de la compañía.

Al final, todo se resume en dos palabras: Humildad y Trabajo.



Foto de la Familia Hernández Timón