

## **Grupo Prodesco prepara ambicioso plan estratégico para conseguir superar los 50 millones de euros de facturación en 2024**

**Grupo Prodesco, distribuidor integral de alimentación y proveedor de servicios para la media y alta hostelería, ha preparado un plan estratégico 2030 con el que espera superar para 2024 los 50 millones de euros de facturación**

Tras el fantástico resultado alcanzado en 2023, en el que la facturación del grupo creció un 29% sobre el año anterior, el plan para 2024 es consolidar su liderazgo en el sector para la Comunidad Autónoma de Madrid, pero también incrementar exponencialmente sus ventas en todo el territorio nacional.

El plan incluye un refuerzo en todas las divisiones del grupo para poder llegar directamente a las provincias de Guadalajara, Toledo, Ávila y Segovia, además de poder servir al resto del territorio nacional mediante acuerdos con empresas logísticas su extenso surtido de más de 4.200 referencias de alimentación y vinos.

"Hemos preparado una hoja de ruta estratégica con la que superaremos los 50 millones de euros de facturación para 2024, gracias al crecimiento orgánico de Prodesco, pero también al crecimiento exponencial del resto de empresas del grupo", comenta don Alberto Mena Zabala, CEO y propietario del grupo.

Así, la división de vinos, VYCS espera multiplicar x3 su facturación hasta los 1,5 millones de euros reforzando su equipo con nuevos sumilleres especialistas, con el acuerdo de comercialización con nuevas bodegas, y con la incorporación dentro del surtido y en exclusiva, de innovaciones como la gama Speakeasy Ready to Drink de cocktails, diseñada por el prestigioso coctelero español, Javier de las Muelas.

Por otro lado, la división Deliplat Food, obrador de productos de 5ª gama situado en las mismas instalaciones del grupo en Pinto, espera superar los 1,5 millones de ingresos gracias a la implementación de un plan de marketing estratégico, en el que se contemplan cuatro líneas claras de desarrollo:

Fuerte incremento de ventas en la Comunidad Autónoma de Madrid a través del equipo de asesores comerciales de Prodesco.

Crecimiento de su presencia en el territorio nacional seleccionando distribuidores clave en el resto de las comunidades.

Mejora continua de la calidad e i+d de su oferta de productos para la hostelería.

Y fabricaciones ad-hoc y acuerdos con grandes firmas y grupos de restauración nacional.

Por último, la empresa logística del grupo DALT Profesional, se ha puesto como objetivo llegar a los 4 millones de facturación gracias al incremento de sus servicios al grupo y a clientes interesados en los servicios de almacenamiento y reparto capilar que ofrece dicha división.

"La estrategia de poner la necesidad de nuestro cliente en el centro de todas las acciones que realiza el equipo ha permitido multiplicar por 50 la dimensión del Grupo Prodesco en los últimos 10 años y no la vamos a cambiar. Es más, la estamos reforzando cada día con innovación tecnológica que nos permite una mejor ejecución comercial y logística, y con un desarrollo inteligente del amplio surtido que ofrecemos a nuestros clientes", comenta Alberto Mena Zabala.

El Grupo Prodesco amplía su surtido buscando alianzas estratégicas con proveedores que apuesten por la exclusividad y por invertir para crecer.

La relación de socios con sus proveedores es fundamental para satisfacer las necesidades de sus más de 3.800 clientes.

"Durante 2023 nos dedicamos a estudiar a nuestros 300 proveedores y realizamos una segmentación estratégica donde valoramos el grado de compromiso de cada proveedor en base a criterios cuantitativos, pero sobre todo cualitativos, como la exclusividad bajo acuerdo contractual, o la formación de producto unido al apoyo comercial en la calle con promotores del proveedor que acompañen y entrenen en el terreno al equipo comercial de Prodesco", comenta José Luis Dorado, CCMO del Grupo Prodesco. "No buscamos sólo el mejor precio, queremos una apuesta clara del proveedor socio para el desarrollo conjunto de la categoría", confirma José Luis.

El plan 2030 del grupo contempla que la base del crecimiento esperado para 2024 se produzca en las categorías de los proveedores estratégicos, junto a la incorporación selectiva de nuevos proveedores que cumplan con los criterios mencionados de socio.

Fruto de este plan, han firmado recientemente alianzas estratégicas con proveedores como Ahumados Domínguez, empresa madrileña líder en la categoría de Ahumados; Marufina, empresa de Santa Pola con marisco del mediterráneo de máxima calidad; o con Ken Foods empresa española líder en la fabricación de lácteos, pero también han incorporado nuevos proveedores como Eizaguirre, Lamb Weston o Lantmännen, empresas líderes en la producción de hamburguesas, patatas fritas y panes especiales que refuerzan el surtido en la categoría en crecimiento de "Street food".

"El plan 2030 contempla acuerdos muy importantes con proveedores reconocidos que nos darán exclusividad bajo contrato, con categorías muy relevantes para el hostelero español y que durante este 2024 serán oficiales", comenta José Luis Dorado, como máximo responsable de la gestión comercial y de marketing del grupo.

Este plan no sólo contempla novedades para Prodesco Alimentación, pues VYCS, la división de vinos y espumosos del grupo, ha firmado ya importantes acuerdos con bodegas como Jeromín, productora

de vinos con DO Madrid; Bodegas Gancedo, con grandes vinos procedentes de la DO del Bierzo; o como la reconocida bodega Cuatro Rayas, con vinos de gran popularidad y reconocimiento en la hostelería, no hay que olvidar la incorporación de más de 400 vinos internacionales de la importadora Avance Import.

"Esperamos acuerdos adicionales para este 2024 que refuercen nuestro surtido de vinos de las DO Ribera del Duero y Rioja, a lo cual se une la gran innovación que el Grupo Prodesco desarrollará en exclusiva: la marca "Speakeasy Ready to Drink", gama de cocktails diseñada por uno de los profesionales más prestigiosos de Europa del mundo del cocktail, Javier de las Muelas, y que supone la revolución dentro del mundo de la coctelería al conseguir ampliar dicha categoría con un producto innovador de máxima calidad", concluye José Luis Dorado.

Con un sólido compromiso hacia la excelencia y la innovación, Grupo Prodesco se encamina hacia un 2024 prometedor, respaldado por su estrategia de crecimiento enfocada en la calidad, la expansión territorial y las alianzas estratégicas con proveedores líderes. Manteniendo la satisfacción de las necesidades de sus clientes por encima de todo y enriqueciendo su ya extensa oferta, Prodesco se prepara para alcanzar nuevas metas y consolidar su posición como referente en el sector de la alimentación y la hostelería.

**Datos de contacto:**

Maritza  
Grupo Prodesco  
623332267

Nota de prensa publicada en: [Comunidad de Madrid](#)

Categorías: [Finanzas](#) [Madrid](#) [Cataluña](#) [Castilla La Mancha](#) [Industria Alimentaria](#) [Restauración](#) [Actualidad Empresarial](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>