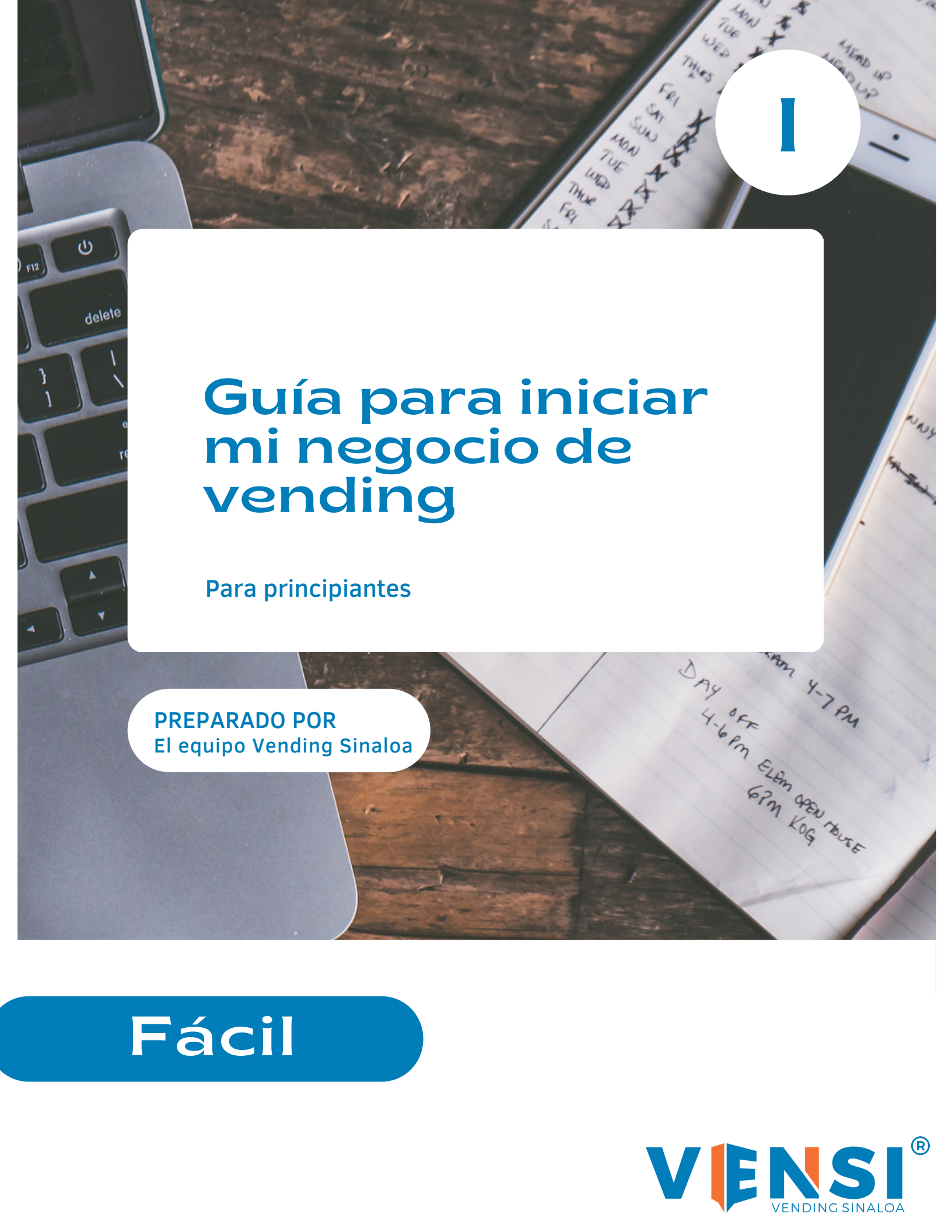




I

Guía para iniciar mi negocio de vending

Para principiantes

PREPARADO POR
El equipo Vending Sinaloa

Fácil

Copyright 2022 Vending Sinaloa

Todos los derechos reservados. Ninguna parte de esta publicación puede ser reproducida o transmitida en forma alguna, o por ningún medio, electrónico o mecánico, incluyendo fotocopias, grabados o mediante ningún sistema de recuperación de datos electrónico o mecánico, sin el permiso escrito de Vending Sinaloa, excepto para la inclusión en una revista, periódico o emisión.

Publicado por
Vending Sinaloa

Emilio Portes Gil 1813, Culiacán, Sinaloa, México, 80290

Primera edición digital 2022

Distribuido por Vending Sinaloa

www.vendingsinloa.com

Quiénes somos

Querido lector, te damos la bienvenida al mundo del vending. Si es la primera vez que vas a comprar una máquina o estás interesado en saber sobre el negocio del vending desde su historia, costos, operación, tipos de vending, mantenimientos, productos, costos, flujos y ganancias, este documento es para ti. A nombre de Vending Sinaloa te deseamos el mayor éxito y bendiciones.

Iniciamos Vending Sinaloa en el año 2021. Desde entonces hemos trabajado con clientes muy diversos para ayudarles a alcanzar sus objetivos y metas.

Al colaborar con nuestro equipo de expertos tienes el acceso a todos nuestros conocimientos para ofrecerte soluciones integrales y sostenibles. Durante el proceso completo y desde tu primera visita el servicio es personalizado y eficiente.

Nuestra principal meta es llevarte al camino de la abundancia. Te acompañamos desde tu idea de negocio, emprendimiento y hasta que te sientas seguro de caminar solo.

ÍNDICE

Introducción	04
Historia	05
¿Es seguro invertir en el negocio del vending?	06
¿Cuánto tengo que invertir para iniciar con mi negocio del vending?	08
¿Cuánto gano con la máquina vending?	10
¿Cuántos tipos de máquinas vending existen?	11
¿Qué debo saber si compro una máquina nueva o seminueva?	19
¿Qué tipo de máquina vending compro?	20
¿Qué requiero para colocar una máquina vending?	20
¿Dónde coloco mi máquina vending?	21
¿Cada cuánto tengo que surtir mi vending?	21
¿Cada cuánto tengo que dar mantenimiento a las máquinas vending?	22
¿Dónde compro los productos para surtir mi máquina vending?	22
¿Cuánto pago de renta por el espacio de una máquina vending?	22
¿Cómo administrar mi negocio vending?	23
Recomendaciones generales	24

Introducción

Los nuevos modelos de negocios que marcarán la diferencia en el futuro, son aquellos que deciden ir de la mano con las nuevas tecnologías para lograr transformar el más simple producto o servicio en una necesidad de mayor valor; punto que solo se puede lograr con esa fluida sinergia, se llega a través de la interacción con los clientes por medio de las diferentes plataformas sociales digitales que se manejan en la actualidad, haciendo que la co-innovación impulse a una transformación continua.

Los modelos de negocios del futuro, también buscan facilidad para aquellos emprendedores que no poseen un gran presupuesto para iniciar su negocio. Algunos ejemplos son Uber y Airbnb, donde no requieres un gran capital para iniciar. El vending tiene el mismo modelo de negocio donde puedes iniciar con \$3,500 pesos mexicanos y tienes varias alternativas desde operar tus máquinas o rentarlas.

El objetivo de este documento es ayudarte a conocer mejor el negocio del vending de una forma sencilla. Aquí vamos a contestar varias preguntas que han surgido a nuestros clientes. Comenzaremos con la historia del vending y sus orígenes. Después te informaremos del gran negocio que es y lo seguro de invertir en él. Además te enseñaremos a saber cuánto generan las máquinas mensualmente, qué tipos de máquinas existen, cuál máquina comprar, dónde colocarla, cuánto pagar de renta, dónde comprar los productos, cuando darle mantenimiento y cómo administrar tu negocio del vending.

El Vending es un negocio muy noble y genera grandes sumas de dinero por su gran capacidad de adaptación al mercado tan cambiante. Un día puedes vender botanas y refrescos y al otro día cigarros electrónicos o accesorios para celulares o cualquier producto que le quepa en la máquina. El vending es un negocio en crecimiento cada día por su facilidad de operar y de invertir.



Historia

Es sumamente fascinante como inició el vending. De acuerdo a la literatura sus orígenes son de Egipto y la primera máquina fue diseñada para expender agua bendita. Tuvo que pasar mucho tiempo para adquirir la fama del vending, hasta que llegaron las primeras máquinas de cigarros en 1880 y se instalaron en Inglaterra.

La primera máquina de chicles fue colocada en Estados Unidos, en 1888 y a raíz de ello se empezaron a desarrollar nuevos modelos de vending mecánicas y marcaron una tendencia durante los siguientes años. Se crearon vending para estampillas, bebidas, hielo, sándwiches y todo tipo de productos de las décadas pasadas.

Fue en la década de los 60 que las máquinas empezaron a aceptar billetes y hasta 1980 tuvieron componentes electrónicos. El pago con tarjetas se incorporó en 1985, la primera transferencia de datos electrónicos entre una vending y una empresa fue hasta 1992.



¿Es seguro invertir en el negocio del vending?

El negocio del Vending ofrece un proceso tan simple y con tan pocos pasos que le permite a cualquier persona entrar en un negocio en pocos meses. Es por ello que hoy en día, las máquinas vending se han convertido en una actividad comercial con gran liquidez y de rápido crecimiento a nivel global por mucho tiempo. No solo es una forma ingeniosa para captar recursos, sino que a su vez funciona como una fuente complementaria para nuestros ingresos, ya que no es necesario cumplir un horario laboral o contratar personal para que estos puestos mecánicos sean atendidos.

Optar por iniciar un negocio con máquinas vending te da la oportunidad de ganar dinero mientras te encuentras en un pequeño viaje vacacional o incluso cuando estés durmiendo tranquilamente durante la noche, con el fin de generar ingresos sin importar la hora del día.

Su alta rentabilidad junto a una serie de productos de primera necesidad que complementen tu plan de negocios con máquinas vending, te asegurará un público interesado todo el tiempo.

Aquí te dejamos las ventajas de por qué invertir en vending:

1. Es un modelo de negocio diferente: Este mercado viene al alza, poco a poco ha crecido y tiene mucho por explotar, es el momento de comprarlo.
2. Inversión baja: La inversión en este negocio es pequeña y se recupera rápidamente, además las máquinas no necesitan una jornada de trabajo limitada, ni vacaciones, ni seguro médico, nunca paran y siempre estarás obteniendo ingresos.
3. Libertad: Una máquina expendedora solo requiere de ti una vez al día y por un corto periodo de tiempo, basta con cerciorarte que la máquina esté funcionando bien o detectar la avería, reparar y ¡listo!
4. Ingreso extra: Aún si tuvieses un trabajo formal, puedes adquirir una máquina expendedora que te entrega ganancias extras mientras tú continúas con tus actividades regulares durante el día.
5. Olvídate del personal: Este modelo de negocio solo necesita de ti y un transporte que te permita surtir las máquinas. La administración del negocio es realmente sencilla y para las cuestiones del mantenimiento, el servicio y mano de obra de reparación, sus precios son sumamente accesibles.
6. Ventas 24/7: Este tipo de máquinas son en sí mismas un sistema de vitrinas abiertas al público todo el día durante los 365 días del año, siendo una de las principales ventajas de este tipo de negocio.

7. A prueba de crisis: Aunque el poder adquisitivo de las personas se pueda ver mal influenciado por la economía, las máquinas vending ofrecen la oportunidad de siempre adquirir lo que necesitan por distribuir productos de bajo costo.

8. Tiene una alta demanda: Este modelo de negocio va en ascenso, pero esto mismo es lo que le da mayor atractivo debido a la posibilidad de ir creciendo en él.

9. Rentabilidad: La ausencia de un personal contratado y todos los bajos costos hará que tu negocio perciba ingresos y no pérdidas de dinero.

El vending se convierte en una actividad fácil de operar, para posteriormente descubrir que tan solo necesitas invertir alrededor de 12 horas de tu semana para lograr que este nuevo negocio funcione y puedas compartir tranquilamente con tu entorno familiar mientras obtienes ingresos cada mes.



¿Cuánto tengo que invertir para iniciar con mi negocio del vending?

Una de las razones por las que iniciarse en el negocio vending es una garantía de éxito es por el monto de inversión relativamente bajo que se necesita para arrancar, en comparación con cualquier otro tipo de empresa start-up. Esto hace que sea accesible para muchos la posibilidad de tener un negocio propio, y escalar a medida que se progresa.

Otro punto sumamente importante es que el modelo de negocios que le ofrece las máquinas vending a los jóvenes emprendedores de hoy en día es que no necesitas comprar una infraestructura, contratar personal o hacer publicidad, su misma presencia hace que se venda sola y solo debes negociar el espacio perfecto para seleccionar la máquina adecuada para así esperar recuperar tu inversión en pocos meses.

Las máquinas se pueden adquirir desde \$3,500 hasta \$300,000 pesos mexicanos o más. Todo depende de tu presupuesto y la ubicación de la máquina. Algunas vending no requieren suministrar productos y otras sí. Las que sí requieren van a depender del producto que vas a vender. Por ejemplo, si tienes una vending la cual ofrece botanas y refrescos, tiene la capacidad aproximadamente de 400 productos en total, te va costar llenarla un promedio de \$3,500 a \$4,000 pesos mexicanos, al igual que una de refrescos con capacidad de 600 latas o 300 refrescos pet. Nosotros te recomendamos llenarla de un 30% a 50 % para su mejor funcionamiento y evitar mermas. Ahora puedes invertir otros productos cómo accesorios para celular, cigarros electrónicos, botanas, productos de oficina, electrónicos, camisas, gorras y cualquier otro que se pueda colocar en la máquina. A continuación te mostramos la capacidad que tienen las vending:

No	Modelo	Botanas	Bebidas	Total
1	Visicombo 39 AMS	250	144	394
2	Visicombo 35 AMS	200	108	308
3	Slim	82	72	154
4	Snack 39 AMS	508	0	508
5	Snack 35 AMS	425	0	428
6	Slim Snack AMS	360	0	360
7	Vendo 721	0	600 latas o 300 refrescos / agua de 600- 500 ml	600 latas o 300 refrescos / agua de 600- 500 ml
8	Steeley	0	600 latas o 300 refrescos / agua de 600- 500	600 latas o 300 refrescos / agua de 600- 500
9	Vendo Mini	0	144 latas o 72 refrescos / agua de 600- 500 ml	144 latas o 72 refrescos / agua de 600- 500 ml

Lo siguiente que se tiene que calcular es el costo de la ubicación y decidir dónde vas a colocar la máquina. En algunos te van pedir un contrato y en otros no.

Otro cálculo importante es el mantenimiento de las máquinas, nosotros recomendamos una revisión profunda cada 3 o 6 meses dependiendo el uso y su ubicación. Los mantenimientos van desde \$300 hasta \$2,000 pesos mexicanos.

También debes calcular el costo de la gasolina, servicio de carro, tu pago y tener un fondo de ahorro por cualquier imprevisto que presente la máquina como reparaciones, transporte para mover la máquina de un lugar a otro, internet, sistema de cobro por tarjeta, vandalismo entre otros que tu consideres.

Inversión para iniciar el negocio del vending:

No.	Costos	Cantidad pesos mexicanos
1	Vending Visicombo 39	\$150,000
2	Productos	\$4000
3	Renta	\$2000
4	Mantenimiento	\$500
5	Mi pago	\$1000
6	Gasolina	\$1200
7	Servicios del carro	\$500
8	Fondo Ahorro	\$1000
9	Total	\$160,200

¿Cuánto gano con la máquina vending?

Los buenos inversionistas siempre son cuidadosos con su economía. Antes de realizar una inversión deben analizar detalladamente cada aspecto del negocio al cual están a punto de entrar y la ganancia proyectada no debe pasar desapercibida, al final, la esencia de invertir es la de generar ganancias.

Por cada carga una máquina Visicombo 39 AMS se puede generar \$1,320 pesos mexicanos libres para el inversionista. Existen máquinas que se pueden vaciar en un solo día, ¿la clave?, colocar la mayor cantidad de máquinas en los lugares correctos. Debes prestar atención a todo el contexto en el que se desarrollará tu máquina, inicia ubicando los lugares a tu conveniencia y donde tengan amplio conocimiento del perfil de personas que transitan por el área diariamente.

Con base en este perfil escoges la combinación de productos que estarán dentro de tu máquina vending, es aquí donde inician las matemáticas. En tu investigación encontrarás el costo de los productos que deseas vender y lo comparamos con el precio de venta en el mercado, el resto es simple, el costo del producto menos el precio de venta multiplicado por la cantidad de productos dentro de la máquina te dará como resultado las ganancias totales al agotarse todo el producto de la máquina.

A continuación te mostramos cuánto genera una vending Visicombo 39 AMS al mes por productos de ventas netas:

No	Productos	Cantidad
1	Botanas	\$10,000
2	Botana y Bebidas	\$20,000
3	Cigarrillos Electrónicos	\$60,000
4	Accesorios celulares	\$25,000
5	Productos Papelería	\$10,000
6	Productos Congelados	\$30,000

¿Cuántos tipos de máquinas vending existen?

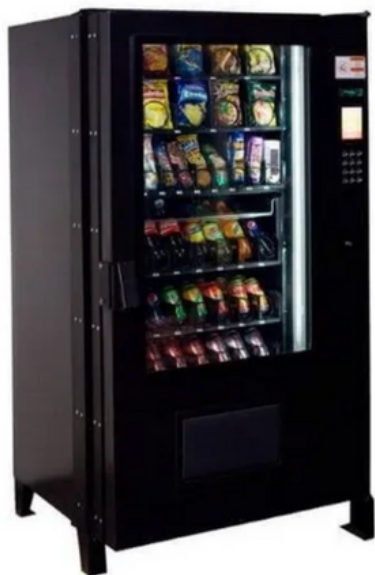
Las vending se pueden clasificar por los de productos que vende como: libros, ropa, artículos electrónicos, joyas, medicamentos, accesorios de celular y computadoras, higiene, papelería, crédito digital, wifi, cigarros, botanas, refrescos, comida saludable y preparada, arte, juguetes, souvenirs, dulces, café, palomitas, panadería, revistas, computación, videojuegos, hielo, helados, artículos médicos, aseo, y ventas especializadas. La gama de máquinas es grandísima y también las marcas. Asimismo se puede clasificar por sus componentes internos: mecánicas, electrónicas, mecatrónicas y con enlace informático de monitoreo y gestión de datos.

A continuación te enseñamos algunas:

Tragamonedas:



Botanas y refrescos:



Botanas:



Cigarros electrónicos:



Refrescos:



Café:



Wifi:



Juguetes:



Dulces:



Multi-productos:



¿Qué debo saber si compro una máquina nueva o seminueva?

Cuando vas comprar una máquina tienes que saber cuánto quieres invertir y cuánto tienes en tus bolsillos. Usualmente las máquinas nuevas Visicombo 39 de la marca AMS de refrescos y botanas van desde \$110,000 a \$160,000 pesos mexicanos, el precio a depender de los sistemas de cobros, equipo de refrigeración, motores de charolas, tarjeta de control y espirales. Todo depende de la marca, del tamaño y del envío. Algunas empresas te regalan el envío, rotulación con vinil, capacitación, diseño del vinil y un regulador. Otras aparte de eso te ayudan a conseguir el lugar en donde colocar tus máquinas. Nosotros siempre recomendamos comprar máquinas nuevas o seminuevas en la ciudad donde radiques, para ahorrarte el envío y que te puedan dar los servicios, o alguna ciudad cerca de ti para cualquier aclaración o aplicación de la garantía. Las garantías van desde 3 meses, 6 meses, 1 año y 3 años dependiendo de la máquina.

Las vending seminuevas son una gran opción para iniciar tu negocio por su bajo precio. Por ejemplo una vending de refrescos y botanas de la marca AMS la puedes conseguir desde \$70,000 a \$90,000 todo va a depender de sus componentes internos como: billetero, monedero, sensores, tarjeta madre, sistema de refrigeración, charolas, motores de charolas, cableado, espirales, caja de caída, cristal y su funcionamiento en general. Nosotros siempre recomendamos comprar a empresas establecidas para cualquier duda o servicio. Si vas a comprar una máquina a un tercero siempre revisa que la factura de la máquina sea igual a la placa informativa, para que no compres vending robadas o fuera de la ley.

Es importante tener en cuenta la cantidad de dinero que vas a invertir para dejar tu máquina en óptimas condiciones. Revisa todos los componentes internos de la máquina y si no sabes, busca a un técnico que te acompañe y la revise con detalle. Las vending seminuevas siempre son una posibilidad de iniciar tu negocio pero ten siempre en cuenta de que se les pueden dar servicio y existen refacciones para su reparación.

Recuerda que cada año las vending van subiendo precio, entonces no lo pienses más e inicia tu negocio vending. Siempre es un buen momento para comenzar este negocio tan abundante.



¿Qué tipo de máquina vending compro?

Para saber qué tipo de máquina debes de comprar, primero tienes que saber dónde la vas a colocar y qué productos o servicio vas a ofrecer. Esos dos puntos te van a decir que tipo de máquina comprar. Por ejemplo si quieres vender cigarros electrónicos, compra una vending dónde puedas colocar los cigarros y los clientes los puedan comprar, que serían el tipo de máquinas snack slim, 35 y 39. Tiene que tener los sistemas de cobro con monedas, billetes y tarjetas.

Cada punto de venta y de productos o servicios te va indicar que máquina requieres para iniciar con tu negocio.

¿Qué requiero para colocar una máquina vending?

Lo más importante es tener un plan de negocio donde plantees tus metas, objetivo, logo, costos, gastos, publicidad y fondo de ahorro. A continuación te dejamos estas preguntas que te pueden ayudar a poner una máquina:

1. ¿Quiénes son tus proveedores clave?
2. ¿Quiénes fuera de tu negocio son clave para que hagas tu trabajo?
3. ¿Qué actividades son las más importantes para producir o desarrollar tu servicio?
4. ¿Cuáles son los recursos materiales y humanos que permiten producir o desarrollar tu servicio?
5. ¿Qué problema o necesidad resuelve tu producto o servicio?
6. ¿Qué características y beneficios te diferencia de la competencia?
7. ¿Cómo planeas ganar y retener a tu clientela?
8. ¿Cómo adquieren tu producto o servicio tus clientes?
9. ¿Qué tipo de clientes son los que más te visitan o te compran (edad, sexo, estado civil, gustos, poder adquisitivo)?
10. ¿Cuáles son los costos más importantes de tu negocio?
11. ¿En qué se gasta para poder producir y ofrecer tu servicio?
12. ¿Cómo planeas vender tu producto o servicio?
13. ¿Qué métodos de pago utilizan tus clientes?

¿Dónde coloco mi máquina vending?

Trabajar con máquinas vending y su modelo de negocios se ha convertido en una excelente alternativa para todos aquellos que no quieren buscar endeudarse o ganar problemas económicos a futuro, pero la verdadera clave para construir un negocio exitoso de este tipo, no se enfoca en la adquisición de máquinas, sino más bien en la elección adecuada de espacios donde colocarlas.

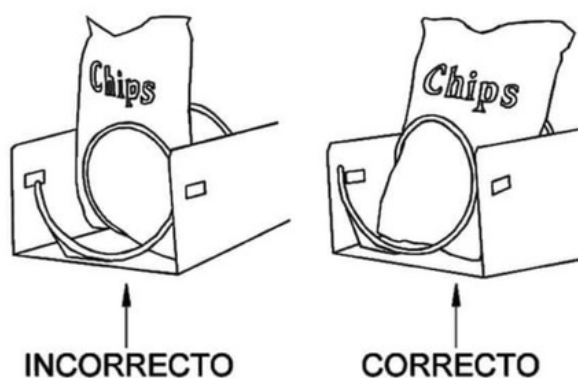
Las máquinas vending pueden ser compradas en cualquier momento, pero los espacios donde colocarlas no, por lo que es importante siempre antes de adquirirla, definir ese espacio que puede ofrecer mayores beneficios a tu nuevo negocio.

Los mejores lugares para ubicar máquinas son aquellos donde existe un flujo constante de clientes potenciales como: hospitales, plazas comerciales, escuelas, malecones, vía pública, instituciones públicas y privadas, parques, hoteles, moteles, clubes deportivos, estacionamientos, condominios privados, bares, restaurantes, supermercados y aeropuertos. Las vending tienen que ubicarse en lugares visibles para que el público las distinga rápidamente.

Siempre colocarlas en lugares en donde estén seguras y protegidas. En caso de ser un lugar con poca seguridad buscar alternativas para resolver ese reto, cómo guardia de seguridad, fijar las máquinas al piso o a la pared. Instalar una sombra para protegerla de lluvia o sol.

¿Cada cuánto tengo que surtir mi vending?

Todo va a depender del punto de la máquina. En un buen punto las vending se surten todos los días, un punto intermedio 3 veces a la semana y un punto bajo 1 vez a la semana. Recuerda que para surtir mejor tu vending siempre llena de los mejores productos posibles y de mejor calidad.



¿Cada cuánto tengo que dar mantenimiento a las máquinas vending?

El suministro, la limpieza e incluso el mantenimiento de las máquinas vending dependerá siempre de la frecuencia con la que éstas sean utilizadas, por lo que si tu máquina funciona todos los días, será necesario realizar una limpieza y recarga un par de veces a la semana, por lo que se hace mucho más necesario dedicarle una hora mínima de nuestro día para poder verificar estos puntos.

Limpieza interna, siempre será importante que sus inversionistas o propietarios dediquen al menos una hora al día a inspeccionar el estado de sus respectivas máquinas, para siempre ofrecer un alto nivel de calidad en su funcionamiento como también la importancia de verificar que estén surtidas.

Es recomendable realizar un servicio general de limpieza 2 o 3 veces al año, dependiendo del uso de la máquina y ubicación. En dicho servicio general se deben limpiar todas la charolas, espirales, sistema de refrigeración y revisión del billeteero, monedero, motores de espirales, tarjeta de control y sensores.

¿Dónde compro los productos para surtir mi máquina vending?

Te recomendamos que realicen una investigación de proveedores, 5 locales, 5 estatales y 5 nacionales. Siempre compara precio, calidad, tiempo de entrega, garantía y servicio.

¿Cuánto pago de renta por el espacio de una máquina vending?

En cada punto de venta varía el precio sin embargo puede ir desde los \$500 a \$7,000 pesos mexicanos, todo va depender de la negociación que tengas con la empresa o persona encargada.

Nosotros te recomendamos poner la máquina dónde no te cobren piso o dar algo cambio cómo productos en especie.

¿Cómo administrar mi negocio vending?

La administración del vending es algo muy sencillo. Solo requieres de un excel dónde pongas todos tus costos y gastos. Otro excel donde lleves la relación de los productos que vas colocando y vendiendo.

Ejemplo:

Costos Mensuales

Renta: \$500
Gasolina: \$800
Productos: \$4,000
Mantenimiento carro: \$200
Mantenimiento vending: \$300
Reparación máquina: \$100
Productos: 5000
Total: \$ 10,900

Gastos Mensuales

Trasporte de máquina: \$1250
Técnico: \$300
Papelería: \$200
Rotulación: \$1200
Compra de accesorio: \$5000
Total: \$ 7,950



Productos

No.	Productos	Precio compra	Precio Venta	Ganancia
1	Tostitos	\$13	\$15	\$2
2	Coca Cola lata	\$10	\$13	\$3
3	Gansito	\$8	\$10	\$2
4	Galleta príncipe	\$9	\$12	\$3
5	Masking Pro master	\$150	\$300	\$150
6	Mica celular iPhone	\$10	\$100	\$90
7	Cargador celular	\$40	\$200	\$160
8	Mica iPhone	\$50	\$250	\$200
9	Audífonos	\$30	\$150	\$120
10	Cacahuates	\$3	\$10	\$7

Recomendaciones generales

- Mantener en perfecto estado la máquina, la apariencia y su funcionamiento óptimo, son esenciales para poder vender productos.
- Mantener registros al día. Tanto para reportes como para monitorear ganancias y el deseado retorno de inversión.
- Alterna productos, quitando los más lentos por otros nuevos.
- Intenta mantener una ruta bien dispersa, en zonas distintas.
- Lleva el control de las ventas tú mismo; en caso de contratar colaboradores, hay que revisar regularmente su trabajo.
- Más variedad de productos en un mismo sitio puede traer más ingresos.
- Una máquina con diseño e imagen atractiva puede invitar más y resultar en mejor ingreso.
- Por seguridad, cambia los horarios y días en que visitas las máquinas.
- Para negociación de nuevos sitios, se pueden repartir muestras de los productos entre usuarios del lugar y realizar encuestas.
- Un espacio de mínimo 2 m² de distancia para colocar la máquina.
- Mínimo 1 m² de espacio frente a la máquina para abrir la puerta y operar cómodamente.
- Preferentemente colocar la máquina en interiores (a excepción de la AMS Visicombo 39 exterior).
- Una conexión eléctrica exclusivamente para la máquina de 110 V.
- Que el piso esté nivelado, así como nivelar las patas de la máquina al colocarla.
- Considerar espacios amplios para ingreso de la máquina al sitio de colocación.
- Debe considerarse que la máquina pesa alrededor de 250 kg y que es complicado maniobrar con ella, debe hacerlo un experto para prevenir cualquier accidente.
- Se requiere de un patín o en su mejor caso rampa hidráulica para mover la máquina.
- Para ser transportada debe ser asegurada internamente y debe estar en un transporte con mínimo 2.15m de altura.
- Para subir por escaleras se requiere personal preparado así como equipo especial.

Fundadores de Vending Sinaloa



Diego Lozano



Francisco Salcido

Tel: 6677841608, 6677845768

Correo: vendingsinaloa@gmail.com

Facebook: [@vendingsinaloa](https://www.facebook.com/vendingsinaloa)

Instagram: [@vendingsinaloa](https://www.instagram.com/vendingsinaloa)

TikTok: [@vendingsinaloa](https://www.tiktok.com/@vendingsinaloa)

Youtube: [Vending Sinaloa](https://www.youtube.com/VendingSinaloa)

www.vendingsinaloa.com

Emilio Portes Gil, 1813, Lázaro Cárdenas, 80290, Culiacán, Sinaloa