



ANEDA NOTICIAS

Nº 17 MARZO 2013

¡PIENSA EN VENDING!

CRUCERO VENDING

“Vending Cruise”: cubierto el 85% del pasaje

El Crucero del Vending, organizado por la Asociación Italiana CONFIDA y coorganizado por la Asociación Europea de Vending (EVA) y apoyado entre otras asociaciones europeas por ANEDA, ha alcanzado ya la cobertura del 85% de la oferta.

Como ya ha informado ANEDA NOTICIAS, el itinerario de este crucero es: Savona, Barcelona, Palma de Mallorca, Marsella, Savona y el precio para dos personas oscila entre 1.750 y 2.850 euros para miembros de CONFIDA, EVA y ANEDA.

El régimen es de Todo Incluido Superior y permite la asistencia al Congreso bienal de la EVA, EUROP'S, que se celebrará en Palma de Mallorca.

Todas las reservas y contrataciones en el territorio español se realizan a través de ANEDA, entidad que disfruta de la exclusiva de comercialización para el “Vending Cruise 2013”.

[PINCHE AQUÍ VENDING CRUISE](#)



SUMARIO

- **Vending Cruise: vendido el 85%**
- **La Asamblea de ANEDA, el 5 de junio**
- **La IV Jornada ¡Piensa en Vending! ya está en marcha**
- **¿Quién es PRODUCTOS ALBA?**
- **ANEDA: el acuerdo con ECOEMBES ahorra el 50% de las cuotas retroactivas**
- **ANEDA prepara viaje a Shanghai**
- **Y entrevista a Isaac Guerra de GPE VENDORS**

SUSCRIPCIÓN

Reciba gratis ANEDA NOTICIAS

Si desea recibir la revista digital “ANEDA NOTICIAS”, envíe su dirección electrónica a comercial@aneda.org solicitándolo y la recibirá todos los meses, gratuitamente, así como sus suplementos y toda la información interesante para los empresarios de Vending: normativas, legislación, tecnología...

ASAMBLEA

Asamblea el 5 de junio, en IFEMA

El próximo 5 de junio, a las 12:00 h. y en el contexto del Congreso de EXPO FOOD-SERVICE, se celebrará la Asamblea General Ordinaria de ANEDA, en las instalaciones de IFEMA, tras una reunión previa de Comité Directivo que comenzará a las 10:00 h.

El Orden del Día estará lleno de contenidos interesantes para el futuro de la Distribución Automática y, ANEDA NOTICIAS les mantendrá puntualmente informados de los temas.



La IV Jornada ¡Piensa en Vending! ya está en marcha

Tras el definitivo éxito de la Jornada de Barcelona, a la que asistieron 21 expositores y numerosísimos operadores importantes de la región catalana, con una conciencia clara de la utilidad de estos actos, ya está preparándose la próxima edición de este evento.

Con objeto de atender los intereses de las empresas expositoras, se va a realizar una consulta entre ellas para definir la zona y ciudad que mejor se adecue a sus estrategias empresariales y que podría fijarse en Levante o alguna de las áreas geográficas del norte de España.

En Barcelona, además de la exposición de productos y servicios, con las consiguientes relaciones comercia-



les entre proveedores y clientes, se celebró una mesa redonda en la que Nancy Villanueva, responsable de ECO-EMBES aproximó a la audiencia los perfiles de este Sistema Integrado de Gestión, al que es obligatorio pertenecer por Ley.

Javier Arquerons,

juntamente con el presidente de ACV, explicó los principales puntos del acuerdo alcanzado entre ANEDA, ACV y ECOEMBES.

También se entregaron los tradicionales diplomas que, en esta ocasión, pusieron el acento catalán con un dibujo de la Sagrada Familia y, tanto al mediodía como al final de la Jornada se sirvieron sendos cócteles que permitieron una distendida relación entre los asistentes.

LIBRO BLANCO

ANEDA publicará el Libro Blanco del Vending

ANEDA ha decidido elaborar el Libro Blanco de la Distribución Automática, que defina y caracterice todos los perfiles de nuestra actividad ante los distintos agentes sociales: administración, medios de comunicación, opinión pública, clientes y consumidores, etc.

Para realizar el correspondiente borrador que, previsiblemente, se presentará en la Asamblea de junio se ha creado una comisión de trabajo integrada, bajo la dirección profesional de Frances Güell, por miembros de ANEDA y ACV: Juan Luis Hernández y Alejandro Ortuño (ANEDA) y Rafael Cubarsí y Daniel Sábata (ACV) con la participación y coordinación de Javier Arquerons, presidente de ANEDA.

La intención es que el Libro Blanco del Vending se publique, previa presentación oficial, en noviembre de 2013.

ECOEMBES

ECOEMBES: ahórrate el 50% del coste de las declaraciones retroactivas

Durante la III Jornada "Piensa en Vending" de Barcelona, Nancy Villanueva –responsable de Ecoembalajes España S.A. (ECOEMBES)– expuso todo lo referente a la Ley 11/97 de Envases y Residuos de Envases.

Javier Arquerons, Presidente de ANEDA, explicó los principales puntos del acuerdo alcanzado con ECOEMBES, destacando que se beneficiaran los socios de ANEDA y ACV, que únicamente deberán entregar las declaraciones retroactivas de 2011 y 2012, además de la Declaración Simplificada 2013 del periodo en curso, haciendo hincapié en que la fecha límite para adherirse con estas condiciones será el 30 de junio de 2013.

Desde ANEDA, se efectuarán las gestiones necesarias para la adhesión y presentación de las declaraciones, siempre y cuando el asociado lo solicite.

Para más información: comercial@aneda.org



ECOEMBES

SEPARAR PARA RECICLAR

FERIA SANGHAI

Feria de Sanghai: posible viaje de ANEDA

Entre el 4 y 6 de septiembre de 2013 se celebrará en las instalaciones del World Expo Exhibition & Convention Center, la FERIA DE SHANGAI, oficialmente llamada "China International Vending & Show OCS 2013".

Se trata de otra cultura de Vending, aunque con idéntica filosofía: dar servicio, a través de máquinas y con pago automático. Por ello, ANEDA se está planteando organizar un viaje para sus asociados, con objeto de conocer de cerca esas lejanas fronteras profesionales que se exhiben en la feria de Shangai, incluyendo además un desplazamiento a Japón para visitar algunas de sus empresas operadoras más representativas.



PREMIOS EVA

Premios EVA "Imagen del Vending 2013"

La Asociación Europea de Vending (EVA) ha convocado los premios "Imagen del Vending 2013". Se pueden presentar las candidaturas hasta el próximo 4 de abril, y los premios se fallarán a partir del 18 del mismo mes, ya que el jurado dispondrá de 14 días para evaluar y decidir sobre los proyectos.

Para presentar dichos proyectos hay que explicar, en un máximo



EUROPEAN
VENDING ASSOCIATION

de 10 líneas, las características de los productos y/o servicios que se presenten, pudiendo añadir imágenes y anexos en inglés.

[PINCHA AQUÍ: PREMIOS EVA](#)

COMITÉ ANEDA

Comité Directivo y Consejo Regulador maratoniano

La pasada semana se celebró una sesión maratoniana de reuniones en ANEDA, con horario de mañana y tarde, en las que el Comité Directivo debatió temas de alto interés como: principio de decisiones para la IV Jornada "PIENSA EN VENDING", relaciones con ECOEMBES, preparación de la próxima Asamblea General Ordinaria, Libro Blanco del Sector y potenciación del Distintivo de Calidad de ANEDA, uno de los patrimonios más importantes de la Asociación.

A lo largo de las sesiones, los miembros del Comité Directivo y del Consejo Regulador, pudieron degustar productos del Vending por gentileza de PRODUCTOS ALBA y CAFÉ ARABO.



ANEDA colabora en EXPO FOODSERVICE 2013

Durante los días 4 y 5 de junio, en el Pabellón II de IFEMA, de Madrid, se celebrará Expo Foodservice 2013 que para esta edición cuenta con ANEDA como parte colaboradora del Congreso.

Precisamente durante el evento, ANEDA tiene previsto celebrar su Asamblea General el día 5 de Junio a las 12:00 horas, en el marco de esta Feria de



Hostelería y Restauración. Uno de los principales atractivos de este Congreso es la gestión del Espacio Negocio, una fórmula de gran éxito, que permite, a través de entrevistas agendadas, establecer relaciones comerciales de gran interés.

Iremos informando más en detalle, conforme se vaya acercando las fechas del Congreso.

Tres nuevos socios para ANEDA

Continúa incrementándose de forma importante la masa crítica de asociados de ANEDA. La asociación, en esta oportunidad, se enriquece con tres nuevas incorporaciones: un operador de Madrid, DISNESIGLO, y dos empresas proveedoras de la región levantina: PRODUCTOS VELARTE y PRODUCTOS ALBA, dedicados estas últimas a la fabricación y comercialización de deliciosos aperitivos y tentempiés. Paisanos, competidores y, sin embargo, amigos.

ANÉCDOTAS

El Vending a pedales

Hace apenas dos años se inauguró en Barcelona, en pleno centro histórico, en el llamado "Barrio Gótico", el MUSEO DE LAS IDEAS Y LOS INVENTOS –MIBA- de la mano del conocido inventor y escritor Pep Torres.

Se trata de un espacio abierto al público y de iniciativa totalmente privada, que se centra en el mundo de la imaginación y la creatividad, dando cabida a multitud de inventos, algunos de ellos absurdos y disparatados pero todos ingeniosos y divertidos.

Uno de estos inventos es la "máquina de vending a pedales". Se trata de una máquina de productos sólidos o "snacks", interconectada a una bicicleta estática en la que hay que pedalear hasta quemar las calorías equivalentes al producto que se halla elegido, que no podrá obtenerse hasta haber realizado el

ANEDA NOTICIAS espera tus anécdotas

Debido al proceso de revisión y selección de las anécdotas que recibimos para publicar las más interesantes, os agradeceremos que enviéis, con tiempo suficiente, vuestras vivencias profesionales curiosas, chocantes o graciosas para garantizar su publicación. Envíanos tus textos e ilustraciones, en caso de que los tengas, a

comercial@aneda.org



ejercicio correspondiente. Curioso, ¿verdad?.

Está pensada para su instalación en ámbitos escolares y, aunque su aplicación práctica quizás sea complicada, es toda una anécdota del vending, no deja de tener "su gracia" y es significativa de la presencia del vending en la vida cotidiana y de la preocupación por la obesidad infantil que conecta con los intereses, nada menos, que de la Estrategia NAOS.

El Vending en MERCABARNA

El pasado 13 de marzo tuvo lugar un evento, organizado por ANEDA y ACV para dar a conocer a los empresarios de MERCABARNA la venta automática.

En el acto –presidido por el Director General de MERCABARNA, Josep Tejedo y el Presidente de ACV, Ramón Vicente, también en representación de ANEDA– a través de distintas ponencias se dieron



a conocer las oportunidades de negocio a las empresas allí emplazadas, presentando proyectos de comercialización de productos alimenticios frescos (frutas y hortalizas, pescado y carne, y productos procesados) mediante el canal del vending.

La primera intervención corrió a cargo de Isaac Guerra, de GPE VENDORS, asociado de ANEDA, que expuso la visión como fabricante de máquinas distribuidoras. A continuación expusieron representantes de las empresas CUINA JUSTA, PEIXOS JARDÍ, GUSTOS MENJARS DE LA TERRA, ARISFRESC y Abraham García del GRUPO ALLIANCE VENDING, también asociado de ANEDA, que explicó los aspectos relevantes de la distribución automática. Posteriormente, se celebró una mesa redonda donde se intercambiaron diferentes preguntas entre los asistentes.



PRODUCTOS ARTESANOS ALBA es una empresa con una larga tradición en la elaboración de productos horneados. En nuestros inicios nos dedicábamos a la fabricación de las clásicas Rosquilletas y Saladitos en la región de Levante.

En 2009 cuando intentamos expandirnos al resto del territorio nacional nos encontramos con que el hábito de consumo no existía y tuvimos serias dificultades para garantizar una adecuada rotación del producto.

Teníamos claro que nuestro producto era muy bueno pero que quizás el momento de consumo al cual nos dirigíamos no era el adecuado. Por ello, nos planteamos desarrollar un producto cuya base era la misma con la que trabajábamos nuestras Rosquilletas pero añadiéndole sabores que nos permitieran entrar en el territorio de los aperitivos horneados.

Así nace nuestra gama de Aperitivos Horneados con Sabores a los que llamamos Bocaditos Alba. Actualmente contamos con una amplia gama de sabores y formatos que nos han permitido estar presentes en distintos Canales y en todo en territorio nacional.

Más información: www.productosalba.com

ISAAC GUERRA, GERENTE DE GPE VENDORS ESPAÑA

“Los fabricantes deben reinventarse, parir nuevos equipos que cubran nuevas necesidades”



Hace veinte años, su padre, Julio Guerra, comenzó a introducirlo en el mundo del Vending. Por tanto, como él mismo dice, es algo que conoce bien. Es uno de los representantes del cambio generacional que está experimentando este sector y sus opiniones están llenas de ese aire nuevo que tanta falta le hace al Vending como sector.

-La Distribución Automática vive una situación muy difícil. ¿Cuál es su análisis personal sobre esta coyuntura?

—Algunos lo achacan a la crisis, pero en mi opinión nuestro sector parece dormido desde que entramos en el euro por lo que a vending tradicional se refiere, es decir, máquinas de bebidas calientes, refrescos y snacks, y con la crisis se ha acentuado, ha llevado a los operadores a perder posiciones por cierre de sus clientes, a reducir consumiciones por ERE's, etc., y ello, por supuesto, nos repercute a los fabricantes, que veremos que cuando la crisis se apacigüe deberemos es-

perar que los operadores recoloquen las numerosas maquinas que tienen en los almacenes antes de comprar nuevas.

-¿Ve perspectivas de mejoría en 2013?

—Como mucho en el último trimestre, pero la política y la economía europea, de la cual todos dependemos, será quien lo determine al fin y al cabo. Todos nos esforzamos día a día para mantener nuestro negocio a flote y nos apretamos el cinturón al máximo (a mí no me quedan más agujeros en él). Algunos no lo han conseguido y otros con un gran esfuerzo mantienen el rumbo...

-¿Cuál debe ser la estrategia de los distintos actores del Sector -operadores y proveedores- para superar los efectos de la crisis?

—Servicio, calidad, mejor servicio, mejor calidad,... Y ello solo se consigue con productos de calidad, máquinas en condiciones,... Si encima que se han reducido los consumos los que se dan son malos, el decremento será mayor. Si alguien se ofende, lo siento, pero hay máquinas en empresas que se caen a pedazos y por mucho que se pinten, los componentes internos sufren también el paso del tiempo y el trabajo, y si esos operadores hicieran bien los números verían que en un año lo que les ha costado en reparaciones y cambio de piezas de esas máquinas tendrían de nuevas con una vida útil más larga.

En cuanto a los proveedores/fabricantes, deben reinventarse, "parir" nuevos equipos que cubran nuevas necesidades, y no solo en el vending tradicional. Creo que algunos lo estamos consiguiendo y es lo que nos permite avanzar en este sector.

-¿Qué deberían hacer, en su opinión, las asociaciones profesionales para ayudar al Sector en esta situación?-

—Sé lo que NO deben hacer, que es NADA. En los últimos años las asociaciones de vending permanecían estancadas, sin ideas, sin novedades, y los asociados simplemente pagábamos las cuotas como si de un impuesto revolucionario se tratara. Desde los últimos cambios que en ellas se han producido parece que hay nuevos objetivos y se está involucrando a los asociados en ellos. Eso por supuesto es bueno.

-¿Cuál es el planteamiento actual de GPE VENDORS ESPAÑA?

—Diversificar, entrar en nuevos sectores, ampliar gama de equipos,... No voy a desvelar cuales, es nuestra estrategia, pero en ello nos basamos.

Además es imprescindible que los clientes se sientan seguros al invertir en nuestras máquinas, y para ello certificamos los equipos que fabricamos nosotros cumpliendo la normativa CE vigente y estamos certificados con la ISO 9001:2008.

-Julio e Isaac Guerra son empresarios con gran capacidad para reinventarse permanentemente ¿qué oferta tienen en este momento para los distintos sectores y, en parti-

cular, para los operadores del Vending?

—Como he dicho, no voy a desvelar nuestra actividad en otros sectores, ya que es nuestro factor diferencial, pero en cuanto al operador de vending es ofrecerles nuevos equipos para la dispensación de otros alimentos de la mano en ocasiones de fabricantes de primera línea como CALVO, Jamones BELLOTS, distintos fabricantes de helados, etc.

-Y, de entre su catálogo de productos, ¿cuál es el más interesante?

—Actualmente la suministradora de platos preparados con "cocina" anexa denominada DRX 50 Menu Service y las expendedoras de helados y congelados de la gama FROZEN. De estas últimas destacamos la FROZEN Slave, esclava de la mayoría de expendedoras del mercado sean de la marca que sean, lo que supone la posibilidad de ofrecer una gama nueva de alimentos a las empresas con una inversión muy por debajo de lo que hasta ahora había.

-¿Cuáles son los desafíos profesionales de GPE VENDORS ESPAÑA, en este momento?

—Seguir reinventándonos y adaptándonos a las constantes nuevas necesidades.

-¿Cómo se está realizando el cambio generacional entre Isaac y su padre Julio Guerra?

—Cambio generacional, evolución natural... Mi padre me introdujo en el vending (de eso hace ahora 20 años). Lo que he aprendido de este sector ha sido con él. Creo que él ha tenido una visión más global en cuanto a ser empresario se refiere, ya que en su trayectoria profesional ha tocado varios sectores.

Yo en cambio llevo toda mi vida en vending. No conozco otra cosa, pero creo que la conozco bien. Eso ha hecho en estos últimos años saber adaptarme a las nuevas necesidades que día a día aparecen en nuestro sector.

-Cuando cierra el despacho, cuando termina el trabajo, ¿Cómo es Isaac Guerra en el plano personal?

—Por una parte el trabajo nunca "termina" y gran parte del tiempo fuera del despacho también se lo lleva el trabajo. Es necesario para sobrevivir. Aun así siempre hay tiempo para mis dos hijas y mi mujer, sea descansando en la casa del Pirineo o en alguna escapada... ■

¡PIENSA EN COMODIDAD!



AHORRA TIEMPO

No has de conducir o andar hasta una tienda para conseguir lo que quieras. Está en la máquina, y además no has de hacer cola.



AHORRA DINERO

Conducir hasta la tienda te consume tiempo y dinero. Pero el refresco que quieras está justo enfrente tuyo. ¡Sí! En una máquina vending.



AHORRA ENERGÍA

No has de utilizar un medio de transporte para conseguir lo que quieras. Tienes tus artículos favoritos en las máquinas vending.

¡PIENSA EN VENDING!

Líder europeo en la distribución de repuestos para:



- cocinas profesionales
- refrigeración comercial
- máquinas de café
- equipos de bar

A collage of images related to vending machines. It includes a red globe with the 'LF Group' logo, several small boxes of vending machine parts, a catalog titled 'Máquinas vending' from 2012 in multiple languages (Spanish, English, German, French), and an open catalog page showing various vending machine models.

Ahora también para
Máquinas vending

LF Group

Su one-stop shop para todos los repuestos

www.lfrepuestos-horeca724.es

LF Repuestos Horeca S.L.U. – Calle Ciudad Real, 10 – 45517 Escalonilla – Toledo

Tlf. +34 91 477 91 00 • Fax +34 91 477 90 81 • info@lfrepuestos.es

CONSIGA LAS MEJORES POSICIONES!

RoboCopy
LA COPIADORA AUTOMÁTICA !!!

NUEVOS INGRESOS !

ESCANEA, COPIA E IMPRIME...

INCLUSO LO GUARDA EN USB !!!

El crecimiento en el vending pasa por nuevos conceptos distintos de la alimentación.

Ganar una buena posición depende del valor añadido que se dé en la oferta, y máquinas como la ROBOCOPY hacen ganar concursos.

Y no sólo gana posiciones, sino que afianza las que ya tiene.

Pero además una máquina debe ser rentable... y la ROBOCOPY sin duda lo es.

Mínimo mantenimiento y rentabilidad del 400%.

DISEÑO ROBUSTO PARA PODER INSTALAR EN LUGARES PÚBLICOS Y ACCESIBLE PARA MINUSVÁLIDOS.

PANTALLA TÁCTIL DE 17" DE GRAN RESISTENCIA.

ACEPTACIÓN DE BILLETES, Y MONEDERO CON DEVOLUCIÓN DE CAMBIO.

2 IMPRESORAS CON AUTONOMÍA DE MÁS DE 1.600 HOJAS Y MÁS DE 14.000 IMPRESIONES.

CONTROL DE ESTADO ON LINE Y ENVIO DE MENSAJES DE ALARMA.

Universidades e institutos.
Supermercados y centros comerciales.
Edificios de oficinas, administraciones públicas, consulados...
Aeropuertos, estaciones de tren y autobuses, estaciones de metro...

VER VIDEO

www.ROBOCOPY.ES - TEL. 902 998 104 - info@robocopy.es

GPE Vendedores España s.l.

madrid machine
Vending Products Supplier



C/ Polo Sur, 5 Sector 8, Cp/28850
Torrejón de Ardoz - MADRID (SPAIN)
Telf. +34 91 674 9187 Fax. +34 91 674 9168
madridsmachine@madridsmachine.es
www.madridsmachine.es

eF2S

vending school®

TPC NETGRUP más de 9 años formando en Vending

ÁREA OPERATIVA

Manipulador de Alimentos
Gestor de Rutas / Reponedor
Supervisor Comercial
Técnico Nivel 1, 2
Grupos de Frio Nivel 1, 2
Máquinas de Bebidas Calientes
Gestión de Productos en Máquinas de Visión directa

ÁREA COMERCIAL

Comercial de Vending
Comercial de OCS

ÁREA DE SERVICIO

Atención al Cliente
Fidelización
Imagen Corporativa

ÁREA DE GESTIÓN

Toma de decisiones para la mejora del Beneficio Operativo
Gestión de empresas operadoras para Autónomos y Pymes

VendingSchool
Ronda Europa, 60 Vilanova i La Geltrú
08800 Barcelona
info@vendingschool.net
Tel. 938 166 371 Fax 938 142 483

www.vendingschool.net
www.tpcnetgrup.com

invesventia

Un nuevo concepto de tiendas automáticas.

invesventia retail

Sistema de gestión incluido en las tiendas automáticas que marca la diferencia

- Permite la gestión y el control on line de la venta, del dinero en efectivo, stocks e incidencias.
- Integra todos los medios de pago.



Soluciones de venta automática con soporte digital tanto informativo como publicitario

- Incentiva la venta por impulso.
- Posibilita la promoción de productos, marcas y servicios.

invesventia service

Personalización a la carta

- Asesoramiento.
- Fabricación a medida.
- Imagen corporativa: logotipo, colores, etc.



inves

www.inves.es

C A F É arabo

infórmate de
nuestras
novedades en
productos y máquinas



descubre
nuestro
mundo de
cápsulas



somos fabricantes de cápsulas
www.cafearabo.com

¿COMÓ OPTIMIZAR LOS PAGOS Y LA GESTIÓN?

iUC180

El terminal multifunción
pensado para vosotros
Innovar y crear valor
en vuestro punto de venta

That's *ingenico*®



Seguridad | Pantalla Color | Business Reporting | Transaction Management | Contactless | Pago por Móvil

Líder mundial en la seguridad de pago electrónico, vuestros objetivos de negocio y financieros son nuestras prioridades.

El terminal iUC180, gracias a la tecnología TELIUM 2 la más potente del mercado, se convertirá en la referencia del vending. Nuestra capacidad de asociarnos con los mejores proveedores del mundo del vending os permitirá poner en marcha, como en un Smartphone, una solución personalizada. Con nuestros socios, podemos contribuir al crecimiento rápido y eficaz de vuestros ingresos gracias a nuestras soluciones innovadoras.



www.aztek.eu



www.lmcontrol.com



www.distrilog.fr

ingenico
beyond payment

**La calidad
se filtra**



water + more

water + more Ibérica S.L.
TCM2, 6º PI - Ofic. 20 - Avda. Ernest Lluch, 32 - 08302 Mataró (Barcelona)
Tel: +34 937 023 204 info@water-and-more.de

EUROCONSULTORES es una asesoría empresarial especializada en el sector del Vending.

Ofrecemos asesoramiento a nuestros clientes, tanto pymes como autónomos, en temas fiscales, laborales, contables, jurídicos y financieros, con altos criterios de profesionalidad y una inmejorable relación calidad-precio.

EUROCONSULTORES está formada por profesionales titulados en las distintas áreas y ofrece a todos sus clientes una amplia y valiosa gama de servicios de alta calidad, basada en una atención personalizada y con una comunicación directa permanente.

SERVICIOS EN ÁREAS GENERALES:

- **Jurídica**
- **Fiscal**
- **Contable**
- **Laboral**
- **Mercantil**

SERVICIOS ESPECIALIZADOS PARA EMPRESAS DEL SECTOR DEL VENDING:

Asesoramiento y redacción de contratos de depósito de explotación de máquinas distribuidoras automáticas.

Información y asesoramiento sobre el cumplimiento de la normativa aplicable al vending: Registro Sanitario y normativa higiénico-alimentaria, Sistema de Análisis de Peligros y Puntos de Control Críticos (APPCC), control de plagas, normativa autonómica del vending, identificación de máquinas, sistemas de trazabilidad, gestión de residuos, información alimentaria al consumidor y etiquetado, cadena de frío, formación higiénico-sanitaria, etc.

LAQTIA®

la alternativa más natural
the most natural choice



SGS
Polígono Valdoli, Parcela 1 nave 20-21
45500 - Torrijos (Toledo), España
Tel: 925 772 330
Fax: 925 772 331
www.laqtia.com



NUEVO
DONETTES CRUJIX

DONETTES CRUJIX
SAUCE CRUSTANTE SABOR CHOCO

DONETTES CRUJIX
SABOR CHOCO-BLANCO

DONETTES CRUJIX
SAUCE CRUSTANTE SABOR CHOCO

DONETTES CRUJIX
SABOR CHOCO-BLANCO

**PRUEBA LA NUEVA
CRUJIX-PERIENCE!!**

PANICO donettes
Galletas con chocolate y crema
Fabricadas en la U.E. por PANICO S.A.S.
Calle 60 # 10-100 Bogotá D.C.
www.panico.com • www.donettes.com



Un buen café
se merece un agua perfecta

BRITA Profesional - El experto en filtración de agua
Elige agua BRITA®



Las 3 ventajas:

- Calidad óptima del agua
- Alta fiabilidad
- Funcionamiento sencillo

Certificado: **ACS**

Todos los filtros de la gama BRITA responden a las exigencias del Certificado de Conformidad Sanitaria (ACS)

El desarrollo duradero:

Desde 1992, el reciclaje esta en el corazón de la actividad internacional de BRITA, que dispone de su propia planta de reciclaje de cartuchos.



BRITA Iberia, S.L.U.
Rambla Catalunya, 18 - 4º izq
08007 Barcelona - Spain
PPD: ESG@brita.net
Tel.: +34 93 342 75 70
www.profesional.brita.es

6-DRINK

Drink Revolution



perfecta fusión entre
tecnología **Sanden** y
producción **Vendo**

Ecología e Innovación

Bajo consumo en iluminación
y grupo de frío

- excelente luminosidad LED's
- temperatura mínima 2°C
- sistema ahorro nocturno de energía

Innovador sistema de venta
robotizado "CATCHER"

- entrega producto en 8 segundos
- aumento de venta por impulso
- bandejas sin conexión eléctrica
- todos los formatos sin ajustes

Vendo 

SandenVendo Iberia S.A.
C/ Sant Ferran, 92 | Polígono Industrial la Almeda
08940 Cornellà (Barcelona) - Spain
Tel: +34 93 474 1555 | Fax: +34 93 474 1842
infosvs@sandenvendo.es | www.sandenvendo.es



SANDWICH L.M.

**CALIDAD Y SERVICIO
ELABORACION DIARIA**

916772266

WWW.SANDWICHLM.COM

SOLUCIONES para VENDING

1. EMPLAZAMIENTOS NUEVOS:

- Fideliza tus clientes personalizando sus máquinas desde una sola unidad con su imagen corporativa.
- Publicita tus equipos con tu logo o imagen corporativa, mejorando la

2. EMPLAZAMIENTOS EXISTENTES:

- No cambies las máquinas de vending, personalízalas desde una sola unidad, mejorando la zona de vending.

3. CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES:

- Excelente resistencia al impacto.
- Te entregamos los frontales listos para ser colocados.
- Manipulación fácil.
- Excelente termoformabilidad.
- Resistencia a muy bajas temperaturas.

4. PARA EMPEZAR, ¿Qué debo hacer?

Envía un mail a info@printcolor.es

Indicanos:

- Modelo de máquina
- Cantidad de frontales
- Si dispones de diseño propio.

ESPECIALISTAS EN PERSONALIZACIÓN DE MÁQUINAS DE VENDING



Ctra. de Mollet a Sabadell, Km. 4,3
Pol. Ind. Can Vinyals, Nave 18
08130 Santa Perpètua de Mogoda (Barcelona)
www.printcolor.es
Tel. 902 420 003

gullón

surtido **vending**



CUIDARTE ES NATURAL

ERAVENDING

Fabricación

PREMIUM 2011

Desde nuestra experiencia de mas de 20 años, en el vending público, donde las máquinas son sometidas a todo tipo de excesos, a partir de esta experiencia hemos diseñado nuestra gama de snacks y bebidas ERAVENDING PREMIUM.

En nuestros modelos del año 2011 hemos cambiado el diseño de la puerta, mas ergonómico y con mayor escaparate.

En toda la maquina el acero inoxidable 304 es el protagonista, tanto en el interior como en el exterior de la misma.

Características Principales

Exterior: teclado selección de producto, entrada de monedas antivandálicas y tapa de recogida de producto. Todo prueba de quemaadores de mermeladas. Display aluminio de grandes dimensiones con fondo azul.

Interiores: paredes interiores de la máquina en hoja de acero inoxidable 304. Banda de cierre de doble espiral, separadores, guías de latas, todo ello en acero inoxidable 304. 7 cajones extraibles para almacenamiento.

Iluminación: iluminación por 3 tiras de led con menos consumo, máxima duración, así como menor peso por el medio ambiente.



Entrada de monedas antivandálicas

Cristal estriado de 20 mm

Cajones de almacenamiento de productos

Illuminación por 3 tiras de led

Bandejas en acero inoxidable, con doble espiral



PREMIUM maxi
DIMENSIONES (mm.): 1.830 x 1.035 x 830
PESO: 300 kg.
CAPACIDAD MÁXIMA: 900 productos

PREMIUM medium
DIMENSIONES (mm.): 1.830 x 895 x 830
PESO: 300 kg.
CAPACIDAD MÁXIMA: 750 productos

PREMIUM mini
DIMENSIONES (mm.): 1.830 x 762 x 830
PESO: 210 kg.
CAPACIDAD MÁXIMA: 450 productos

iPidanos presupuesto, se sorprenderá!

Grupo de empresas La Era de la Venta Automática
Polígono de Asipo C/B parcela 33, Naves 1 y 8
33428 Llanera - Principado de Asturias - España
info@eraventa.com
www.eraventa.com

Teléfono Ventas
902 431 668

Teléfono Servicio Técnico
902 830 082

BEBIDAS FRÍAS



BEBIDAS CALIENTES



apliVen

Aplicaciones del Vending, S.L.
Avda. Marina, 14 B
08830 Sant Boi Llob (Barcelona)
Tel: 0034 93 479 50 40 Fax: 0034 93 479 32 95
www.aplivens.com - info@aplivens.com



DeVal®

CREAMOS el VENDING GANADOR



Detalle y cuidado para ti
Especialistas en materia prima
Valor, compromiso y confianza
Atención personalizada a todos nuestros clientes
La industria alimentaria al servicio del vending

OFICINA CENTRAL
C/ Saturnino López López s/n
45526 Val de Santo Domingo (Toledo)
Telf.: 917154320

www.blenderdeval.com

DELEGACION NORTE
P.I. Utzuar, C/ c, N° 15
31839 Arbizu (Navarra)
Telf.: 948461194

TEMPLO
CAFÉS

**DISFRUTA
DEL MEJOR CAFÉ**

CAFÉS TEMPLO

**Polígono Cantabria I, Avd. Mendavia 7
26009 Logroño (España)**

Teléfono atención al cliente

+34 941 270 171

www.unionfostadora.com

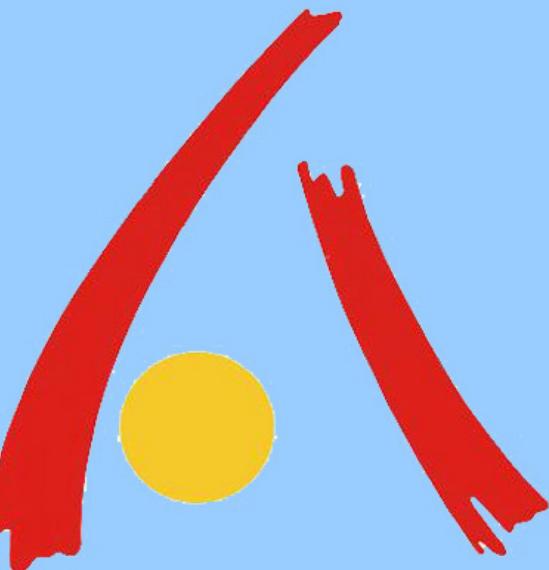
www.espressate.com

Tu snack de horno

Artesanas Velarte: Un snack crujiente, apetitoso, natural,... y ¡de horno!



ASOCIA



A N E D A