

iPIENSA EN VENDING!

SUMARIO

► Todas las asociaciones en el Comité Directivo de ANEDA

► I Jornada Profesional "Piensa en Vending"

► Dos nuevos socios en marzo

► ANEDA se integra en FIAB

► Gran éxito de la Plaza de España en VENDITALIA

► Los proveedores convocan a las asociaciones

► El Vending, en Alimentaria

► Quien es quien en Vending: INGENICO

► Entrevista a Saúl Álvarez (BLENDER)

ASOCIACIÓN



Todas las asociaciones en el Comité Directivo de ANEDA

ANEDA invitó a asistir a su última reunión de Comité Directivo al resto de las asociaciones con peso en el Sector: PVA, ACV y EVE. Y éstas respondieron con alto interés y espíritu solidario. Estuvieron presentes Francesc Company –en su doble condición de Delegado de ANEDA en Cataluña y Secretario General de A.C.V.–, José Luis Calvo –Vicepresidente de EVE– y Ángel Rojas y Juan José Mach –Presidente y Vicepresidente de la Asociación de Proveedores (P.V.A.)–.

En tono abiertamente cordial y participativo se debatieron temas del más alto interés y todas las asociaciones acordaron realizar un esfuerzo común e integrador con el objetivo de promocionar el Sector, para lo que se quedó en aportar ideas, seleccionar las más adecuadas y promocionar éstas desde las cuatro entidades corporativas.

ANEDA, además, ofreció al resto de asociaciones utilizar la campaña "Piensa en Vending", que se promueve desde la Asociación Nacional, y participar en la I Jornada Profesional "Piensa en Vending" y en la "Plaza de España" de VENDITALIA.

NEWSLETTER

Reciba gratis ANEDA NOTICIAS

Si algún profesional de nuestro Sector, aún no recibe la revista digital "ANEDA NOTICIAS", solo tiene que enviar su dirección electrónica a comercial@aneda.org solicitandolo y recibirá todos los meses, gratuitamente, "ANEDA NOTICIAS", así como sus suplementos y toda la información interesante para los empresarios de Vending: Normativas, legislación, tecnología, etcétera; el mejor medio para disponer de conocimientos útiles para ejercer la profesión.

EVENTO

Primera jornada profesional "Piensa en Vending"



El próximo jueves 19 de abril, en el Hotel Melia Avenida de América (Madrid), se celebrará una Jornada con horario de mañana y tarde, en la que los operadores dispondrán de un foro inigualable para consultar, debatir e intercambiar opiniones sobre los temas de mayor actualidad e importancia para sus empresas, mientras desayunan y/o meriendan, y podrán contemplar las novedades y ofertas de varias empresas proveedoras de ANEDA que asistirán al acto, en unos pequeños puntos de exposición. Estas empresas eran en el momento del cierre de esta edición de ANEDA NOTICIAS: SANDENVENDO IBERIA, WEIDER, BLENDER, APLIVEN, GALLE-

PROGRAMA

**Hotel MELIA Avda. de América
C/ Juan Ignacio Luca de Tena, 36. Madrid.**

10-12 horas: Desayuno y diálogo entre asistentes
12-13 horas: Ponencia de Francesc Güell
13-14 horas: Diálogo entre asistentes
16-17 horas: Merienda y Diálogo entre asistentes
17-18 horas: Ponencia Francesc Güell
18-19 horas: Diálogo entre asistentes

A las 18,30 horas se realizará el sorteo de un "I-Pad 3" wifi 4G de 32 GB de última generación.

TAS GULLON, GRUPO LAQTIA, CAFE ARABO, NAYAX-VEND IBERICA, WATER & MORE, SANDWICH LM, BRITA, UNIÓN TOSTADORA y EUROCONSULTORES.

Por otra parte, Francesc Güell, desarrollará una presentación a las 12:00 y 17:00 h., sobre la Importancia y Rentabilidad de la Formación en el Vending. Finalmente, se sorteará un "I-Pad 3" wifi 4G de 32 GB de última generación entre todos los asistentes que hayan sellado previamente sus invitaciones en las distintas empresas expositoras representadas en el acto. Todas las empresas de Vending, asociadas o no, están invitadas a esta Jornada.

SOCIOS

Dos nuevos socios proveedores en marzo

Dos nuevos socios proveedores han pasado a engrosar las filas de las empresas asociadas a ANEDA. Se trata de CAFÉ ARABO e INGENICO IBERIA, líder en fabricación y distribución de medios de pago. Bienvenidos ambos.

ASOCIACIÓN

ANEDA se integra en FIAB

ANEDA ha sido aceptada por FIAB para integrarse como miembro en esta plataforma, que representa a más del 90 por ciento del volumen del sector de la Alimentación y Bebidas. La Federación Española de la Industria de la Alimentación y Bebidas (FIAB) constituye la corporación más importante ante las administraciones, tanto nacionales como internacionales, disponiendo de oficina propia en Bruselas. El maridaje de ANEDA con FIAB, supone un importante paso adelante para la representatividad de la Distribución Automática.



Ingenico Iberia, líder mundial en medios de pago, se ha asociado a ANEDA, convirtiéndose así en el primer proveedor de medios de pago que se une a la asociación que integra a los principales profesionales del vending.

Ingenico lleva años trabajando en su familia de Terminales Desatendidos, compuesta por terminales intuitivos y fáciles de usar, diseñados para cumplir con los estándares de seguridad. En la actualidad, Ingenico está desarrollando varios terminales de última generación que presentarán próximamente.

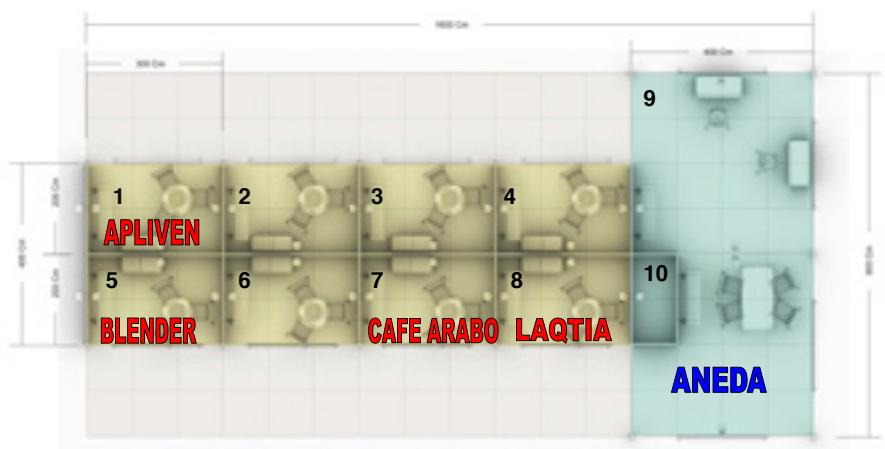
Ingenico es una empresa fundada en Francia en 1980 y es líder mundial en el desarrollo de aplicaciones y provisión de sistemas de medios de pago electrónicos.

Ingenico ha impulsado su oferta de servicios con la adquisición de First Data Ibérica, de ahora en adelante, con el nombre de Ingenico Services Iberia se encargará de la gestión de pagos con tarjeta en las estaciones de servicio y de la distribución de recargas de telefonía móvil.

Gran éxito de la "Plaza de España" en VENDITALIA

Como ya informamos en nuestro número anterior, en el contexto de VENDITALIA, existirá una "Plaza de España" con 10 "stands" a disposición de los socios proveedores de ANEDA con un precio de MIL EUROS por stand, incluyendo no solo el espacio, sino también la construcción del "stand" y el mobiliario convencional.

Cuando acabamos de proceder a la comercialización formal de estos espacios, ya solo quedan libres cuatro "stands", por lo que recomendamos celeridad en la contratación para evitar quedarse fuera del Certamen Mundial más importante de la Distribución Automática. Para realizar las reservas, dirigirse a ANEDA, en el teléfono 91-3815386 o en la dirección electrónica comercial@aneda.org



REUNIÓN

11 de abril: los proveedores convocan a todas las asociaciones

La Asociación de Proveedores (P.V.A.) ha convocado una reunión con todas las asociaciones del Sector, con objeto de analizar y debatir propuestas de actuación, para promocionar el Sector.

La intención es consensuar las más adecuadas y apoyar y promover éstas entre todos, como se acordó en el Comité Directivo de ANEDA con participación de P.V.A., A.C.V. y EVE. Por primera vez en la historia del Vending, parece haber una intención sólida de unir esfuerzos para conseguir resultados positivos para todos.



**PROVEEDORES
VENDING
ASOCIADOS**

ALIMENTARIA

El Vending, en Alimentaria

La feria ALIMENTARIA, recientemente celebrada en Barcelona, fue un éxito de exposición y visitantes y, aunque con escasa representación, el Vending también tuvo su escaparate en el certamen, a través de NECTA, G.P.E. VENDORS, GRUPO LECHE PASCUAL y ECOEMBES. Mención especial merece CONSERVAS CALVO, multinacional del ámbito de la alimentación, que realiza su primera incursión en el Vending, tras alcanzar un acuerdo empresarial con G.P.E. VENDORS, que les fabricará máquinas de "cocina de mercado" para su ambicioso proyecto de distribución de ensaladas y platos cocinados.

...Y COMERCIOS JUSTO

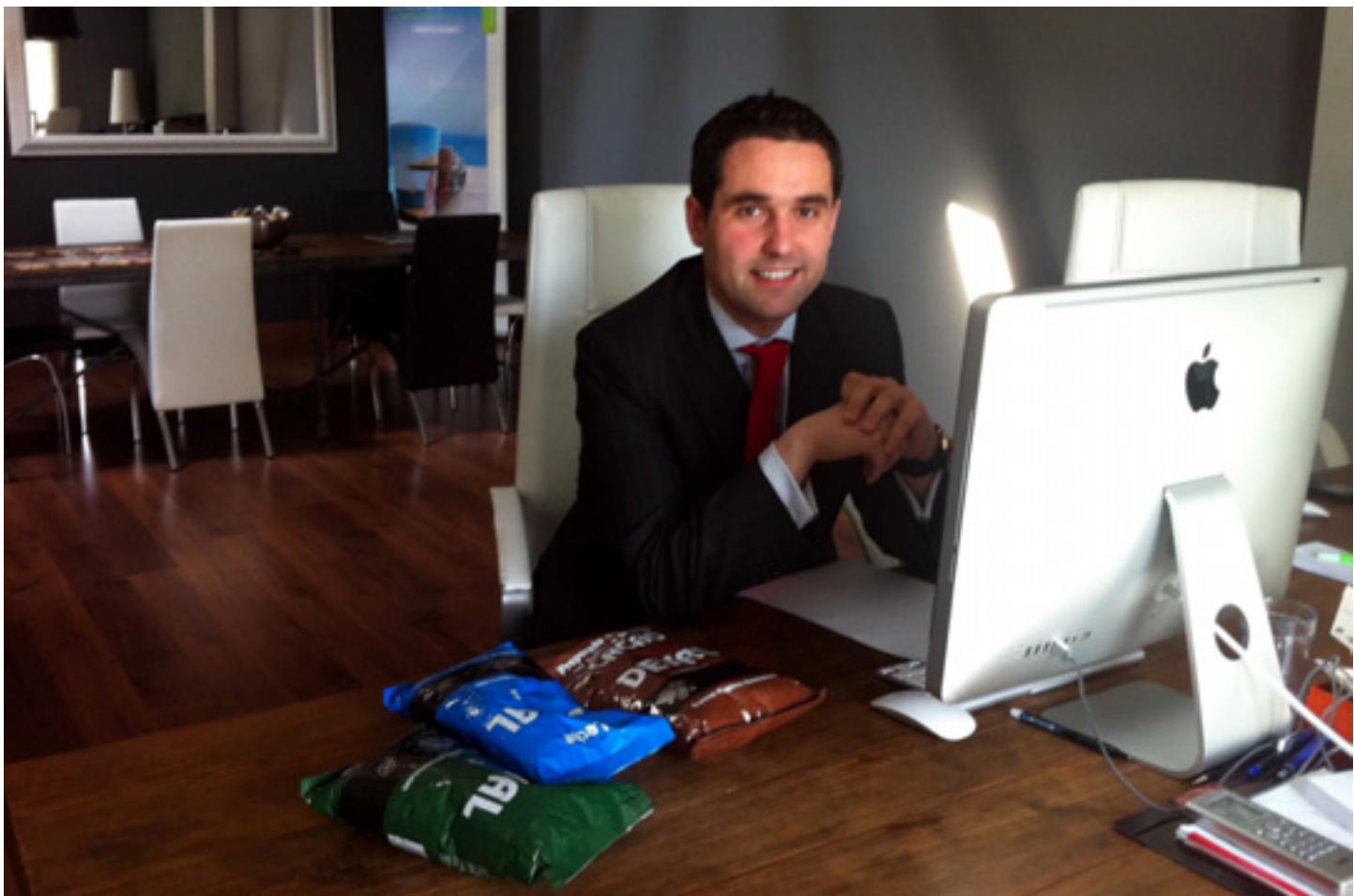
Entre los actos celebrados en ALIMENTARIA tuvo lugar una mesa redonda sobre Comercio Justo cuyos ponentes fueron Pablo

Cabrera (director Fairtrade España), Teresa Puzo (Marketing Helado Unilever) y Jose Mª Arquerons (consejero delegado Alliance Vending).



SAÚL ÁLVAREZ, VOCAL DE ANEDA Y GERENTE DE BLENDER SOCIEDAD DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS S.L.

"En busca de la creatividad"



Saúl Álvarez es el gerente de Blender y, a la vez, vocal de ANEDA. Estos dos puestos le colocan en una posición privilegiada para opinar sobre el futuro de las empresas que se dedican, desde distintas perspectivas, al Vending y sobre el del Sector en su conjunto.

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

-La situación macro y microeconómica actual evidentemente no invita al optimismo general; sin embargo, nos obliga a crear un modelo de pensamiento que se salga de lo cotidiano. Siempre he pensado que lo que no te mata, te hace crecer y mejorar, así que es tiempo de reinventarse y reconvertirse empezando, con importancia capital, por la definición de nuevos valores sociales, personales y económicos. Los primeros que realicen el cambio (que no los mejores) saldrán notablemente fortalecidos.

-¿Ve perspectivas de mejoría a corto o me-

dio plazo?

-Los periodos temporales dependen de la intensidad de la acción humana, estoy seguro que la tormenta pasará, pero durará lo que todos queramos que perdure. Debemos afrontar el presente y el futuro con ilusión, pasión, autoestima lograda mediante la automotivación contra el fracaso y la adversidad, tenacidad, auto exigencia extrema y elevadas dosis de creatividad.

-¿Cuál debería ser la estrategia de los distintos agentes del Sector -operadores y proveedores- para resistir los efectos de la crisis?

-La suya. Cada partícipe debe ser creativo y no copiar; en la heterogeneidad de un sector está el éxito

del conjunto de los agentes, si todos tuviéramos la misma estrategia muchos se verían abocados a la liquidación. Nos jugamos el prestigio con nuestro hacer diario y debemos vender ideas con diferencias de valor demostrables respecto a los demás.

-¿Qué pueden hacer las asociaciones sectoriales para ayudar a la estabilidad, crecimiento y rentabilidad del Sector, a pesar de la situación actual?

-Las asociaciones debemos realizar tres acciones fundamentales. Primero, es de vital importancia la representatividad ante los entes gubernamentales; segundo, trabajar por la cohesión de los diferentes agentes del sector, limando asperezas entre los distintos miembros que conllevaría a una atomización de representatividad que, en mi humilde opinión, no tiene sentido. Y, en tercer lugar, ofertar formación ad hoc sobre la distribución automática para elevar la competitividad y eficiencia del sector.

-Por qué eres Vocal de ANEDA? Dicho de otra forma, ¿por qué un empresario dedica tiempo y esfuerzo en beneficio de un Sector, restándoselo a su propia empresa?

-Simplemente lo considero mi deber. Accedí al amable ofrecimiento de Xavier Arquerons, porque todos los miembros de este sector deberíamos formar parte alguna vez de esta asociación, será la única manera de que las inquietudes de todos sean escuchadas, respetadas y debatidas.

-ANEDA es la asociación profesional de referencia y todo el mundo la conoce históricamente, con sus virtudes y sus defectos. Pero hay una nueva ANEDA. ¿Cómo es y qué aporta?

-Personalmente estoy muy ilusionado con nuestro proyecto, luchamos por mejorar la imagen de nuestro sector y cada miembro de la junta defiende fervientemente el posicionamiento que representa dependiendo de su condición: operador, proveedor, multinacional, grupo empresarial, empresa familiar... creando debates enriquecedores para todos. Aquí todos tenemos voz.

-Concretando, ¿qué ha hecho esta nueva ANEDA desde que existe, hace solo siete meses?

-Trabajamos para seguir creciendo, pero si me tengo

que "mojar", destacaría la publicación mensual de Aneda Noticias que informa de forma gratuita al sector, la elaboración de un programa de formación exhaustivo y económicamente accesible a todos los agentes que se presentará el próximo 19 de abril, hemos tendido la mano al resto de asociaciones nacionales e internacionales y se han llevado a cabo contactos con diferentes Instituciones Gubernamentales para dignificar el sector.

-¿Qué evolución prevés en los consumibles para el vending?

-La innovación debe ser nuestra carta de presentación, estamos inmersos en una crisis financiera mundial que ha desviado al mercado de commodities las inversiones especulativas, con lo que nos enfrentamos a carencias puntuales de materias primas que debemos ser capaces de superar. A más a más, las tendencias de consumo están variando y estamos obligados a poner la tecnología de los alimentos a los pies de la salud en el vending. Nos enfrentamos a un reto apasionante.

-¿Cuales son los objetivos empresariales de Blender?

-Buscamos clientes creativos; es decir, nuestros clientes son curiosos nos formulan todo tipo de preguntas y estamos obligados a resolverlas, son capaces de elegir, modelar y adaptarse a la adversidad del entorno y además presentan un alto coeficiente de inteligencia. El afán por la búsqueda y creación de este perfil, nos exige mejorar de forma continua para satisfacer expectativas muy elevadas, contar con un equipo profesional comprometido, flexible y con alta capacidad al cambio. Al introducir en la cafetera estos componentes y aderezarlo con los conocimientos y experiencia de un grupo empresarial con una trayectoria de más de treinta años en la industria alimentaria, obtenemos una taza con un sabor y cuerpo difícil de superar. Así que nuestra intención es convertirnos en un referente en la fabricación de consu-

mibles en la Península.

-¿Cómo es Saúl Álvarez cuando cierra el despacho? Gustos, aficiones....

-Mi tiempo libre intento disfrutarlo con mi mujer y mis dos hijos, Nacho y Miguel; me apasiona el turismo gastronómico, la cultura del vino, el mercado bursátil y las buenas películas de acción.

¡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!

www.aneda.org



CAFÉ arabo



infórmate de
nuestras
novedades en
productos y máquinas



www.cafearabo.com

**La calidad
se filtra**



75.000
INSTALACIONES
en España



water + more

water + more Ibérica S.L.
Telf: +34 931 251 320 - Avda. Diagonal, 32 - 08030 Madrid (Barcelona)
Fax: +34 933 023 264 www.water-and-more.es

¿COMO 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*®



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

El terminal iUC180, gracias a la tecnología NFC/NFC 2.0 más potente del mercado, se convierte en la referencia del vending. Nuestra capacidad de asociación con los mejores proveedores del mundo del vending te permitirá poner en marcha, como en los ferrocarriles, una redacción personalizada. Con nuestras novedades, podemos controlar el crecimiento rápido y eficaz de vuestros ingresos gracias a nuestras soluciones innovadoras.



www.zbnet.de



www.imcontrol.com



www.datalog.de

www.ingenico.es

ingenico
beyond payment

y Técnicos Legales de Empresa, S.L.

EURO CONSULTORES

Estamos a su disposición en:

Calle Viriato 69, 1º A 28010 Madrid.
Tel. 915919878. Fax. 915919879.
E-mail: rmartin@euroconsultores.es

o visitanos en nuestra web:

www.euroconsultores.es

Asociado a ANEDA

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.



la alternativa más natural
the most natural choice



Grupo Lactia
Polígono Valdeflores, Paseo 1, número 20-21
41500 - Tomares (Sevilla), España
Tel. 955 372 330
Fax: 955 372 331
www.lactia.com



Un buen café
se merece un agua perfecta

BRITA
Professional

BRITA® Professional - El experto en filtración de agua.
Elige agua BRITA®.



- Las 3 ventajas:
- calidad óptima de agua
 - alta fiabilidad
 - funcionamiento sencillo

ACS
Certificado: conform

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

El desarrollo duradero:

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



BRITA® Ibérica S.L.U.
Rambla Catalunya, 18-4 Isq
08027 Barcelona - Spain
IPO-España
Tel. +34 93 342 75 70
www.profesionalbrita.es

G-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

SandenVendo Iberia S.A.
C/ Sant Ferran, 92 | Polígono Industrial la Almeda
08940 Cornellà (Barcelona) - Spain
Tel: +34 93 474 1855 | Fax: +34 93 474 1842
info@vendosanden.es | www.sandenvendo.es

Vendo
SANDEN



SANDWICH L.M.

CALIDAD Y SERVICIO
ELABORACION DIARIA

916772266

WWW.SANDWICHLM.COM

printcolor.es
Impresión digital online

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 zona de vending.

2. EMPLAZAMIENTOS EXISTENTES:

- No cambies las máquinas de vending, personalizas 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 termoflexibilidad.
- 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 MAQUINAS
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. 902 420 900

gullón

El mayor surtido
de galletas
para el Canal Impulso



Tortitas de Maíz



Diet-Fibre Multifrutas



DietNature Chocolate y Baña



ChocoBom



ChocoBom chocolate con leche



ChocoBom Choco



Calibra



Mini O2 chocolate

O2

Mini O2

Mini Digestive Choco

Diet-Fibre Muesli

Diet-Fibre Cholate

Diet-Fibre Digestive

Diet-Fibre Digestive Choco

Fabricación

NOVEDAD!
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, más 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: diseño selección de productos, ambiente de interiores antivandálico y tapa de protección de plástico. Puerta de acceso inoxidable 304 al interior de quemadores de madera, con sistema de apertura y cierre automático de grandes dimensiones con fondo acol.

Interior: portales interiores de los modelos en acero inoxidable 304. Base de protección de plástico. Caja de almacenamiento, dispensadores, repartidores, guías de latas, bandejas de 7 y 14 latas para extracción para atracar mejor producto.

Iluminación: iluminación para 3 horas de luz con menos consumo y menor duración, así como a mayor consumo por el efecto ambiental.

Teléforos: portales interiores de los modelos en acero inoxidable 304.

Entrada de monedas: antivandálico.

Cajón refrigerado de 23 cm:

Cajones de almacenaje de productos:

Duración por 3 horas de luz:

Bandejas en acero inoxidable, con sobre-aplast:



IPidanos presupuesto, se sorprenderá!

Grupo de empresas La Era de la Venta Automática
Polígono de Arigo 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



Contacto:
Amilia Blaz - Directora Comercial
900 817 173 - amelia@weider.es
www.weider.es

WEIDER®
WEIDER NUTRITION S.L.

aplivenclub

Hazte socio del Club Apliven

APROVECHA LAS EXCLUSIVAS VENTAJAS
DEL CLUB APLIVEN:

Hazte
socio
del Club
Apliven®



- ✓ Ahorra en tus compras gracias a la compra conjunta.
- ✓ Trato personalizado para aumentar tus beneficios.
- ✓ Ahorra tiempo y dedícate al día a día de tu negocio.
- ✓ Financiamos la compra de máquinas.
- ✓ Descuentos en seguros, productos, recambios, vehículos y mucho más.
- ✓ Forma parte con otros operadores del club más prestigioso del vending nacional.

*Por 20€ al mes, y a final de año te saldrá 1000€, porque te devolvemos las cuotas.

Condiciones especiales para asociados de ANEDA

Blender

DeVal®

CREAMOS el VENDING GANADOR



Detalle y cuidado para ti
Especialistas en materia prima
Valor, compromiso y confianza

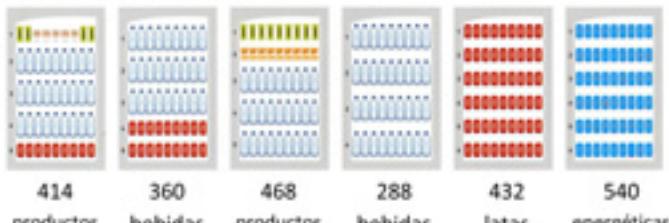
Atención personalizada a todos nuestros clientes
La industria alimentaria al servicio del vending



- Magic* PRECIO
Magic FIABILIDAD
Magic CAPACIDAD
Magic FUNCIONAMIENTO
Magic GARANTIA

- Innovador sistema de suministro:
El producto se mueve mágicamente
sin mecanismos aparentes.
- Simple y fácil recarga.

CONFIGURACIONES ESTÁNDAR:



GPE Vendors España s.l. - C/ Suissa nº 29, 08917 Badalona, Barcelona.
Tel.902 998 104 - info@gpevendors.es - www.gpevendors.es

ASOCIADE



ANEDA
con sus
proveedores