



# ANEDA NOTICIAS

Nueva etapa. N° 2. Noviembre 2011

## SUMARIO

► ANEDA, en VENDIBÉRICA

► El sello VendingCEO regulará el sector

► Cinco nuevos socios en ANEDA

► ANEDA en la Asamblea de EVA (European Vending Assotiation)

► FIAB, avanza la relación

► Éxito de los encuentros profesionales de EVE

► ANEDA, clave para entrar al mercado español

► ¡Y nueva sección de FORMACIÓN! Francesc Güell escribe sobre los pasos a dar para comprar una empresa operadora

## VENDIBÉRICA



### ANEDA, en VENDIBÉRICA 2011

ANEDA desarrollará, durante los 3 días de celebración de VENDIBÉRICA 2011, una intensa labor de servicio a sus asociados y de aproximación al Sector, integrando su presencia con la de la Asociación Europea de Vending (EVA), FENAVE, ACV y EVE.

ANEDA realizará una espectacular campaña de captación de socios, bonificando durante el primer año con el 50% del importe de la cuota a los nuevos asociados, y obsequiándoles, igual que a todos sus socios actuales que pasen por el stand de ANEDA (nº 3E26A, junto a la cafetería), con un joyero-relojero de auténtica piel, firmado por el diseñador parisino Pierre Delaine.

Javier Arquerons, presidente de ANEDA, dictará una ponencia el día 23, desarrollando los temas: **¿Cómo nos ven nuestros consumidores y clientes?, Los tres tópicos de nuestro Sector, Debemos aprender a comunicar, Debemos ser más corporativos, y El precio de venta es importante**. Además, junto a Antonio Villalba, vicepresidente de ANEDA, participará en una mesa redonda con las restantes asociaciones del Sector.

Y, por último, el día 23, a las 9:00 horas, se celebrará una Asamblea extraordinaria de ANEDA, en la que se presentará el presupuesto 2012, se explicarán las acciones de futuro y se rendirá homenaje a Cayo Noé Quintanilla, Presidente histórico de ANEDA.



## REGULACIÓN

### El sello VendingCEO regulará el sector

ANEDA, junto a la Sociedad Española de Medicina y Seguridad en el Trabajo, y con el apoyo de varias de las sociedades científicas más importantes relacionadas con el ámbito de la Salud, promoverá, con carácter inmediato, la implantación del sello VendingCEO (Certificado de Empresa



Operadora) cuyo adhesivo indicará

que las máquinas que lo posean y sus empresas propietarias, cumplen con la Ley.

La implantación del sello VendingCEO, supone una nueva frontera en la profesionalización del Sector y, como siempre, ANEDA lidera, desde el lado de la Distribución Automática, las herramientas y estrategias para consolidar un Vending más profesional, seguro y saludable.

## SOCIOS

### Cinco nuevas altas

Cinco empresas de la Distribución Automática solicitaron, en noviembre, el alta en ANEDA: el proveedor de servicios **TPC NET GROUP** (de ámbito nacional) y los operadores **Automatic Dispensing Services, Castellonense de Vending, Javier Montoya Conesa y AMFM** (Levante, Andalucía y Canarias). El número de nuevos asociados crece mes a mes y esta evolución es un claro indicio del interés del Sector por sentirse representado ante los nuevos horizontes de la Asociación Nacional.

## EUROPA

### ANEDA en la Asamblea de EVA



ANEDA, representada por su presidente, asistirá a la próxima Asamblea General de la Asociación Europea de Vending (EVA), en Bruselas, el próximo diciembre, junto al resto de Asociaciones Nacionales y las compañías más importantes del Sector en nuestro continente. Allí se tratarán temas del máximo interés para el futuro del mercado y de ello daremos cumplida información, desde estas mismas páginas, tras su celebración.

## EVE

### Éxito en Euskadi

EVE mostró su poder de convocatoria y buen hacer, en su Encuentro de Profesionales con ponencias interesantes y notable éxito de público. Allí se encontraban distintos representantes de empresas asociadas a ANEDA, y su Presidente, Javier Arquerons. ¡Enhorabuena, EVE!



## MERCADO

### ANEDA, la clave

ANEDA continúa siendo el acceso para muchas empresas extranjeras al mercado español. Por ejemplo, **AZIENDA OLEARIA DEL CHIANTI**, firma de fuerte implantación en Italia y dedicada a fabricar y comercializar aceites alimentarios de calidad, estructurará su estrategia de comunicación con los operadores nacionales con el apoyo de ANEDA.

## FIAB

### Avanza la relación

En un contexto de cordialidad y colaboración, el 28 de octubre, se reunieron Javier Arquerons (ANEDA) y Horacio González Alemán (FIAB) con objeto de que la Asociación Nacional del Vending se integre como Organización Adherida a la Federación de Alimentos y Bebidas, aspecto aprobado por unanimidad en el último Comité Directivo de ANEDA.



**Francesc Güell**  
TPC NETGRUP

## ADQUISICIÓN DE UNA EMPRESA OPERADORA. PASOS A SEGUIR (1)

**S**e puede decir que el mercado de la Distribución Automática en España se encuentra en una situación de madurez. En esta situación, el crecimiento natural de las compañías operadoras es cada vez más complicado y en algunos casos la única forma de crecer es a través de la adquisición de otras compañías. Este artículo va a proponer los pasos a seguir a la hora de iniciar un proceso de adquisición de una compañía operadora para que dicho proceso llegue a buen fin.

Tal y como está la situación del mercado del Vending, puede resultar más asequible adquirir una compañía operadora que incorporar el mismo número de máquinas mediante el crecimiento interno de la empresa. A continuación repasamos siete pasos claramente diferenciados necesarios para llevar a cabo una adquisición estructurada y que, al final, termine con éxito:

- 1.- Acuerdo de confidencialidad.
- 2.- Detalle de la oferta de adquisición
- 3.- Información financiera y operativa
- 4.- Negociación del valor de compra y los términos en que se va a realizar
- 5.- Carta de declaración de intenciones
- 6.- Auditoría contable, fiscal y operativa (due diligence)
- y 7.- Cierre del acuerdo, firma del contrato.

### 1.-ACUERDO DE CONFIDENCIALIDAD

La parte vendedora debe solicitar de la compradora un acuerdo de confidencialidad antes de aportar cualquier tipo de información de la compañía. Este acuerdo solicita del comprador guardar la confidencialidad de cualquier información que se le haya podido dar sobre la parte vendedora o sobre el negocio de la misma durante el proceso de negociación e, incluso, tras ésta si la adquisición no llega a buen término.

Parece claro que si la posición vendedora de un operador es de dominio público su actividad profesional puede quedar claramente perjudicada.

En general, un acuerdo de confidencialidad no restringe a la parte compradora a competir con la vendedora en un futuro si la venta no llega a realizarse, pero sí le exige, como mínimo durante un plazo determinado, que el comprador no pueda usar la información recibida durante el proceso de compra para obtener emplazamientos de la parte vendedora. La mayoría de acuerdos de confidencialidad permiten al comprador divulgar una parte, o toda, la información recibida a personal de confianza que pueda necesi-

tar dicha información para evaluar la viabilidad de la operación. Esto incluye a asesores profesionales, como consultores o abogados, siempre que ellos sean conocedores que la información es confidencial y que también firmen un acuerdo de confidencialidad.

En cualquier proceso de compra-venta es muy importante que haya un acuerdo inicial de qué es exactamente lo que vende el vendedor. El vendedor puede vender su actividad, su fondo de comercio, su compañía, etc., etc.

### 2.-DETALLE DE LA OFERTA DE ADQUISICIÓN

En la oferta de adquisición podemos encontrar diferentes escenarios, cada uno de ellos con ventajas e inconvenientes. ¿El vendedor está ofreciendo la venta de las acciones de su empresa de tal manera que la parte compradora se hará cargo de los activos y pasivos de la empresa? O bien ¿el vendedor ofrecerá la venta de los activos operativos y él mismo se hará cargo de la liquidación de sus deudas? En caso de venta de activos, ¿se incluye la venta de una parte o toda la flota de vehículos del personal operativo, la cual puede ser, actualmente, propiedad de la parte vendedora o estar en situación de leasing o de renting?

◆ **Qué se incluye en la operación de venta.** Como antes hemos comentado, es importante que ambas partes tengan claro qué es lo que incluye la operación de compraventa, a fin de darle un valor económico y un precio lo más ajustado para ambas partes. Cuando el proceso de venta incluye los activos operativos, la oferta de adquisición debe hacer mención, como mínimo, a los términos siguientes:

- 1.- Maquinaria de Distribución Automática y de OCS instalada en emplazamiento y en almacén.
- 2.- Recambios, sistemas de pago, terminales de mano informáticos y herramientas.
- 3.- Listados de clientes, contactos, contratos, acuerdos y fichero de comisiones.
- 4.- Fichero de ventas y expedientes de clientes.
- 5.- Sistema informático, incluyendo licencias de software; equipamiento de oficinas y almacén.
- 6.- Parque móvil (vehículos en propiedad, renting y leasing).
- 7.- Nombres comerciales y marcas.
- 8.- Inventario de producto existente en almacén, en las máquinas y en los vehículos.
- 9.- Dinero en efectivo inventariado en máquinas, vehículos y sala de monedas.
- 10.- Efectivo en las huchas de las máquinas en el día del cierre.
- 11.- Nóminas.
- 12.- Propiedades inmobiliarias, si las hay.

(Continuará)

VISITANOS EN

VENDIBÉRICA  
Feria del Vendido

STAND 3E02

## NEO, LA MÁQUINA QUE EXPENDE BEBIDAS CALIENTES Y FRÍAS CON CEREALES

### ✓ NEO son grandes en el rendimiento, pequeño en dimensiones, y el gigante de la capacidad.

- Dimensiones de la máquina son: 55cm ancho, 64cm de profundidad, 184 cm de altura
- Capacidad: 900 vasos (180 cc), 12 contenedores de polvo, manteniendo aproximadamente 4 kilos por contenedor, y 2 litros de leche fresca.
- NEO ofrece una gran selección de bebidas.

### ✓ El diseño de la NEO

- Impresionante y lujoso
- Vidrio plateado exterior (8 mm)
- Moderna pantalla LED de encendido
- Tecla táctil y contactos en el cristal
- "Elevator" Vaso de dispensación

### ✓ NEO de tecnología avanzada

- El NEO es una máquina con pocas piezas
- No hay grifos de agua caliente
- Sin placas de cal
- No hay sistema de tuberías de bebidas
- Una columna para cada máquina eléctrica

### ✓ NEO se repara fácilmente

- Cada parte puede ser desmontada y reemplazada en poco tiempo por un técnico
- En caso de fallo, la máquina realiza una auto-diagnóstico y los informes de la parte defectuosa
- Las piezas de la máquina son de bajo costo, hechas para ser reemplazado, no se repara

### ✓ NEO es económico y fácil de usar

- La nueva tecnología LED asegura muchos años de la iluminación
- Ahorro del 80% de la electricidad para la iluminación
- Más del 50% de ahorro de la electricidad cuando está en "stand-by" el modo de

### ✓ NEO ¿Qué no tiene?

- Problemas calcáreos
- Grifos de agua caliente
- Goteo mezcladores
- Bandejas y tubos con bacterias procedentes de restos de bebidas
- Complicados cables eléctricos y el cableado
- Gran cantidad de tiempo dedicado a la limpieza, mantenimiento y reparaciones.



# 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](http://www.blenderdeval.com)

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

Un buen café  
se merece un agua perfecta

BRITA® Professional - El experto en filtración de agua

Elige agua BRITA®



**Las 3 ventajas:**

- calidad óptima del 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 \* Iberia, S.L.U.  
Rambla Cataluña, 18 - 4º izq  
08007 Barcelona - Spain  
FPD-ES@brita.net  
Tel.: +34 93 342 75 70  
[www.profesional.brita.es](http://www.profesional.brita.es)



LAQ<sup>®</sup>TIA

**la alternativa más natural  
the most natural choice**



Grupo Laqtia  
Polígono Valdoli, Parcela 1 nave 20-21  
45500 - Torrijos (Toledo), España  
Tel.: 925 772 330  
Fax: 925 772 331  
[www.laqtia.com](http://www.laqtia.com)





# 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



**Vendo**  
SANDEN

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**