



SUMARIO

► **VENDIBÉRICA cumple las expectativas**

► **ANEDA: Asamblea General y siete nuevos socios**

► **Homenaje a Noé Quintanilla**

► **El futuro asociativo, a debate**

► **Elecciones a delegado regional de ANEDA**

► **ANEDA, con EVA y CONFIDA**

► **¡Continúa el artículo de Francesc Güell sobre los pasos a dar para comprar una empresa operadora**

► **Comida anual de AMICS DEL VENDING**

► **Cómo mejorar la imagen del Vending**

ANEDA NOTICIAS

Nº 3 DICIEMBRE 2011. ESPECIAL VENDIBÉRICA



VENDIBÉRICA cumplió las expectativas

Tras cuatro años de carencia en la celebración de certámenes feriales en España, desde el 21 al 23 de noviembre pasados, se celebró en Madrid VENDIBÉRICA, con el fantasma de la crisis, pero con un nutrido contingente de empresas expositoras y un buen número de visitantes profesionales, mezclados con los visitantes naturales de HOREQ, feria con la que compartía convocatoria.

La mayor parte de las empresas proveedoras asociadas a ANEDA, participaron en esta edición. Además la propia ANEDA estuvo presente, dispuso de stand propio y desarrolló, como había anunciado, durante los 3 días de celebración de VENDIBÉRICA, una intensa labor de servicio a sus asociados



SECTOR

Amics del Vending celebró su comida anual

Como todos los años, AMICS DEL VENDING celebró en Barcelona su encuentro anual, con un importante éxito de asistencia y con el ambiente cordial y desenfadado que es habitual, a pesar de los malos tiempos profesionales que corren por el Sector de la Distribución Automática, como por tantos otros sectores productivos.



Enhorabuena a los organizadores de AMICS DEL VENDING que supieron cumplir una vez más, con éxito, con esta cita social que se ha convertido ya en un clásico del Sector en Cataluña.

VENDIBÉRICA



y de aproximación al Sector. Así, ANEDA realizó una activa participación, con encuentros formales con EVA y CONFIDA, celebró su Asamblea General Extraordinaria, su presidente, Javier Arquerons, dictó una ponencia y sus representantes tuvieron una activa participación en la Mesa Redonda sobre el futuro de las asociaciones.

APLIVEN, BLENDER, BRITA SPAIN, GRUPO LAQTIA, ZUMMO, LA ERA DE LA VENTA AUTOMÁTICA, NUEVA PAIF IBERICA, SANDENVENDO IBERIA y PANRICO presentaron, junto al resto de expositores, sus productos en esta edición de la feria del Vending, que aportó importantes novedades.

En definitiva, VENDIBÉRICA cumplió las expectativas en la actual coyuntura de mercados deprimidos.



EUROPA

ANEDA, con EVA y CONFIDA

ANEDA celebró sendas cenas, formales y cordiales al tiempo, con la Asociación Europea de Vending (EVA), compartiendo mantel y diálogo con los amigos Ana Isabel y Erwin, y con la italiana CONFIDA a la que asistieron su presidente, Lucio Pinetti, y Carlo Majer (RHEA VENDORS), quienes manifestaron sus mejores sentimientos hacia el futuro. Como siempre, ANEDA estuvo próxima a las más emblemáticas organizaciones europeas.



ASAMBLEA GENERAL

ANEDA: se alcanza el equilibrio

Como parte de su intensa labor durante VENDIBÉRICA, ANEDA celebró una Asamblea General Extraordinaria. En la misma, los socios aprobaron los presupuestos para el ejercicio de 2012 y se les confirmó que se había logrado el equilibrio en las cuentas de la Asociación. Además, se plantearon las estrategias de futuro para el período 2011-2013, a través de una "Hoja de Ruta" que se distribuyó a todos los asistentes.



...y placa-homenaje a Noé Quintanilla

Dentro del ámbito de la Asamblea General de ANEDA, el presidente de la asociación, Javier Arquerons, hizo entrega de una placa-homenaje a Cayo Noé Quintanilla, en reconocimiento a sus más de 25 años de entrega y dedicación a ANEDA.

Quintanilla expresó que tenía "sentimientos muy fuertes hacia ANEDA" y que "él sería el último en abandonar la Asociación que ayudó a crear".

MESA REDONDA

El futuro de las asociaciones, a debate

Un enorme interés despertó el debate sobre el futuro de las asociaciones organizado durante la celebración de VENDIBÉRICA. No obstante, lo fundamental es construir, sumar esfuerzos para el objetivo común de "hacer Sector" y en este sentido se canalizaron las argumentaciones de los representantes de ANEDA en este foro: Javier Arquerons, presidente y Antonio Villalba, vicepresidente.

SOCIOS

Siete nuevas altas

Siete empresas de la Distribución Automática solicitaron, en diciembre, el alta como socios en ANEDA: **BETELU VENDING, S.L., EDEN SPRINGS ESPAÑA SAU, KAJESAL MÁQUINAS VENDING, S.L., PANRICO SLU, VENDING-4, S.L., WATER + MORE IBÉRICA, S.L. y GALLETAS GULLÓN**. El número de nuevos asociados crece de nuevo, claro indicio del interés del Sector y de sentirse representado por los nuevos horizontes de ANEDA.

ELECCIONES

Elecciones a Delegados Regionales en ANEDA

Desde el próximo 12 de enero de 2012, hasta el 9 de febrero, ANEDA celebrará elecciones para elegir Delegado Regional de ANEDA en todas las áreas geográficas, excepto en la zona centro. En este área ya tuvieron lugar, con el nombramiento de Pilar del Río, de CEGAVENDING.



CALENDARIO POR ZONAS

Zaragoza	12 de enero de 2012
Barcelona	25 de enero de 2012
Galicia	26 de enero de 2012
Valencia	2 de febrero de 2012
Sevilla	9 de febrero de 2012

FORMACIÓN

Como mejorar la imagen del Vending

Paralelamente a las elecciones, Javier Arquerons, presidente de ANEDA, dictará una interesante ponencia titulada "**Como mejorar la imagen del Vending**", a la que están invitados todos los profesionales de cada zona, sean o no socios de ANEDA, aunque serán solo los asociados quienes ejerzan el derecho al voto para satisfacer las elecciones.

ADQUISICIÓN DE UNA EMPRESA OPERADORA. PASOS A SEGUIR (2)



Continuamos aquí con la segunda parte del artículo escrito por Francesc Güell sobre el procedimiento correcto para adquirir una empresa operadora de máquinas vending.

Francesc Güell
TPC NETGRUP

3.-INFORMACIÓN FINANCIERA Y OPERATIVA

Normalmente la parte vendedora debe estar dispuesta a entregar información operativa y financiera que permita al comprador evaluar el contenido de lo ofertado. Esta debe incluir, al menos, los estados financieros actuales y los de los últimos 3 años (Cuenta de Resultados, Balance y cash flows); ventas y comisiones anuales, por máquina/emplazamiento; precios de venta en máquina, detallado por emplazamiento; organigrama de la compañía, con los salarios actuales, antigüedad del personal, así como los contratos vigentes, y su correspondiente vencimiento, firmados con los emplazamientos; una lista completa de los emplazamientos perdidos y de los conseguidos durante los últimos 12 meses y que permitirá al comprador hacer una estimación de las ventas a corto y medio plazo. Finalmente, es importante disponer de una lista de todos los emplazamientos que supongan más del 5% de las ventas anuales para determinar el riesgo adquirido en el caso de perder uno o varios de estos clientes.

4.-NEGOCIACIÓN DEL VALOR DE COMPRA Y LOS TÉRMINOS EN QUE SE VA A REALIZAR

Al llegar a este punto, la parte vendedora ha hecho prácticamente todo el trabajo. Ahora, el comprador debe empezar a intervenir de forma importante y hacer un análisis serio, ya que la valoración del negocio que se va a adquirir es la parte de mayor importancia de todo el proceso.

Antes de que el comprador realice una oferta justa y económicamente viable, debe determinar el impacto que supondrá el proceso de adquisición en su actual negocio. El comprador debe evaluar la aportación de esta adquisición al cash flow de la compañía y al beneficio neto generado considerando el coste financiero de la operación. Si el comprador puede determinar este dato, también podrá conocer el precio que podrá pagar por la operación basado en el (ROI) o índice del retorno de la inversión. En otras palabras, el precio se determina en función del periodo de tiempo en que el comprador esté dispuesto a rentabilizar su inversión. En una escala de valores diferente, este proceso es casi el mismo que el que se realiza cuando se evalúa la posibilidad de entrar en un nuevo emplazamiento.

Como es obvio, la adquisición afectará a la compañía en todos sus ámbitos (operativo, logístico, compras, financiero...) Para determinar este impacto hay que analizar y ajustar todas las partidas de la Cuenta de explotación general –ingresos, costes y gastos– de manera que puedan reflejar que va a ocurrir cuando en el momento en que el negocio que se va a comprar se añada al ya existente.

◆ **Eliminar esfuerzos duplicados y procedimientos recursivos.** Si la adquisición incluye una parte del personal de la parte vendedora, es posible que se dupli-

quen puestos de trabajo. Por ejemplo, en los dedicados a la entrada de datos al Sistema de Información, técnicos de taller, atención a cliente o administrativos. En algún caso se podría eliminar alguna ruta en función de la dispersión geográfica de los emplazamientos adquiridos. También puede ocurrir que los gestores de ruta de la empresa vendedora tengan una retribución menor a los de la compradora y, por tanto, que haya que regularizar las que están en condiciones inferiores.

◆ **Costes de reinversión.** Otro factor importante a presupuestar es la cantidad de dinero necesaria para re-invertir anualmente y mantener el parque de máquinas, sus complementos (monederos, sistemas de pago cash-less, etc.) y los vehículos para el personal operativo. Si el comprador dispone de un listado actualizado de la maquinaria y vehículos podrá tener una idea del tiempo y calidad de estos activos, lo cual, apoyado por los datos contables de los últimos años de la parte vendedora, permitirá saber al comprador el importe re-invertido por el vendedor para su mantenimiento.

Si el equipamiento y los vehículos son viejos y no se han hecho los mantenimientos respectivos, el comprador debe ser consciente de la inversión adicional que deberá hacer de forma rápida con el fin de mantener el negocio que va a comprar.

◆ **Medidas de protección sobre los activos que forman parte de la adquisición.** Es posible que el comprador necesite financiación externa para afrontar la adquisición. La entidad financiera que la aporte le pedirá garantías de que podrá liquidar el préstamo o aval en el vencimiento acordado. Para afrontar esta garantía y que la operación de adquisición llegue a buen fin, el comprador suele pactar con el vendedor el pago de parte de la operación (10-30%) pasados doce meses de la compra-venta, quedando pendiente de liquidarselo al vendedor en caso de que se cumplan requisitos como el mantenimiento de la facturación de los emplazamientos comprados, la pérdida de algún emplazamiento o aparición de cargas ocultas sobre los activos adquiridos.

◆ **Hay que especificar todos los términos en los que se realiza el pago.** También es importante detallar la forma y el momento en el que se llevará a cabo el inventario de producto y como se va a pagar el mismo.

En otro ámbito de cosas hay que tener en cuenta también la realización de acuerdos de no competencia por parte de la parte vendedora o de personal de la misma, así como el tipo de contratos que se van a ofrecer al personal de la parte vendedora que pase a formar parte de la parte compradora.

▲ continuará en el próximo número de ANEDA NOTICIAS



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.

Brta ® Iberia, S.L.U.
Rambla Cataluña, 18 - 4º Izq
08007 Barcelona - Spain
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

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
infosv@sandenvendo.es | www.sandenvendo.es

SANDWICH L.M.

**CALIDAD Y SERVICIO
ELABORACION DIARIA**

916772266

WWW.SANDWICHLM.COM

**La calidad
se filtra**



75.000
INSTALACIONES
en España



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

GPE
Vendedores - España
división industrial

**Quiere aumentar su explotación
con importantes empresas?**

Consiga ahora aquellas importantes posiciones que se le resistían y que su explotación siempre ha deseado ofreciéndoles el sistema de suministro y control de equipos de protección.

**Sistema de control diseñado
especialmente para la industria:**

Software diseñado especialmente para el control del suministro de agua con portal web para el control y gestión.

Transmisión de datos a distancia.

Más de 5 años
de experiencia en
la industria.

Más de 100 unidades
instaladas garantía
de fiabilidad.

Instaladas en empresas como: Bosch, Alstom, Johnson, Sunny Delight, La Farga, Casting Ros, Cemex, Hutchinson, Grupo Gestamp, Axilone, Aguilar & Salas, Ros Roca, Domusa, Kelsen, Munksjö, Flex'n'gate....

**CONSÚLTENOS Y LE ASESORAREMOS
A USTED Y A SUS CLIENTES**

Máquina "Control almacén"
para gestión de equipos
de gran tamaño como
botas, chaquetas, cascos, etc.

Un NUEVO CONCEPTO DE VENDING PARA LOS NUEVOS TIEMPOS...

EXPENDEDORAS a GRANEL DE BEBIDAS Y ZUMOS.

**IDEAL CAMPINGS, RESORTS,
CENTROS COMERCIALES, tiendas 24 h.,
Estaciones de TREN y AUTOBUSES,...**

**SUMINISTRO DE HASTA
3 PRODUCTOS DISTINTOS
EN LA MISMA MÁQUINA Y
DEPÓSITOS DE 100 a 300
LITROS.**

**FACIL LIMPIEZA
MÍNIMO Mantenimiento**

**ENTREGA TICKET
DE COMPRA AL CLIENTE,
SELECCIONES DE UN
VASO Hasta 5 LITROS.**

**SISTEMA DE PAGO
CON DEVOLUCIÓN DE CAMBIO.**



**Juice
star**

Fabricado por:
GPE Vendedores España s.l. - Parque Comercial Montigalà, C/ Suissa 29
08917 Badalona, Barcelona. Tel.902 998 104 - info@gpevendors.es

LAQTIA®

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



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



NUEVO

DONETTES CRUJIX

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

PANÉCO DONETTES
Panéco es una marca registrada de Panéco S.A.
Fabricante de galletas y galletas saladas.
Calle Doctor de Solórzano, 6. Madrid. Ctra. A-23
sector Santo Domingo de la Calzada, Burgos.
www.paneco.com • www.donettes.com

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, moliendo aproximadamente 4 vasos por consumo, y 2 litros de leche fresca.
- NEO ofrece una gran selección de bebidas.

✓ El diseño de la NEO

- Impresionante y lujoso
- Vidrio templado exterior 8 mm
- Moderna pantalla LED de encendido
- Tecla fácil y contactos en el cristal
- "Elevador" 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 tubería 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 los posibles defectos
- Los plazos de la máquina son de bajo costo, hechas para ser reemplazadas, no se reparan

✓ NEO es económico y fácil de usar

- La nueva tecnología LED asegura muchos años de la iluminación
- Ahorra del 80% de la electricidad para la iluminación
- Miles del 50% de ohmio de la electricidad cuando está en "stand-by" al modo de reposo

✓ NEO ¿Qué no tiene?

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



Avd. Marina nº 14 B (Pol. Ind. Solinas) / 08830 Sant Boi de Llobregat / España / T. 934 795 040 / F. 934 793 295
info@apliven.com / www.apliven.com

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

DELEGACION NORTE
Pl. Uztuar, C/ c, N° 15
31839 Arbizu (Navarra)
Tel.: 948461194

www.blenderdeval.com

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, 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 antiguillados y tapa con temperatura controlada. Dispone de seguridad de frío, que impide la venta de productos combustibles si superan dicha temperatura.

Sensor: sensor de caída de producto de última generación.

Software: nuevo software 2011 con multiples opciones.

Sistemas de pago y comunicación: máquinas predisposadas para conexión de telemetría, billetes y tarjetas de monedero.

Iluminación: iluminación por 3 tiras de led con menos consumo y mejor vida útil, así como mayor respeto por el medio ambiente.



PREMIUM maxi

PREMIUM medium

PREMIUM mini

DIMENSIONES (mm): 1.800 x 800 x 800
PESO: 380 Kg.
CAPACIDAD MÁXIMA: 1000 productos

DIMENSIONES (mm): 1.800 x 800 x 800
PESO: 360 Kg.
CAPACIDAD MÁXIMA: 750 productos

DIMENSIONES (mm): 1.800 x 762 x 800
PESO: 255 Kg.
CAPACIDAD MÁXIMA: 450 productos

Cristal estatificado de 20 mm

Cajones de almacenamiento de productos

Illuminación por 3 tiras de led

Bandejas en acero inoxidable, con doble espiral

Entrada de monedas antiguillados

Teclado Antivandalo

Monedero

Iluminación

Bandas en acero inoxidable, con doble espiral

iPidanos presupuesto, se sorprenderá!

Grupo de empresas La Era de la Venta Automática

Polygono 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

NOVEDAD

Para volver a descubrir los sabores genuinos y naturales



Olio e Pane
lo snack al naturale

la merienda natural ideal para



EL DEPORTE

EL TRABAJO

EN EL TIEMPO LIBRE

LOS NIÑOS

para recargar sus energías con ingredientes bajos en calorías, sanos y ligeros.

en una pausa sea para el almuerzo o junto a una ensalada sabrosa, sopa, o lo que quieran.

para una merienda deliciosa en cada momento del día.

un bocadillo sano y genuino, muy sabroso y completo. De esta forma ayudamos a nuestros hijos a crecer.

www.olioepane.com