



**A N E D A**

## SUMARIO

► ANEDA defiende el Vending, tras el ataque de "Levántate y Cárdenas"

► ANEDA: Seis nuevos socios en diciembre

► "Piensa en Vending", piensa en ANEDA

► Ya hay fechas para las elecciones a Delegado de ANEDA

► Asamblea de la EVA (Asociación Europea de Vending)

► Tercera parte del artículo "Cómo comprar una empresa operadora"

# ANEDA NOTICIAS

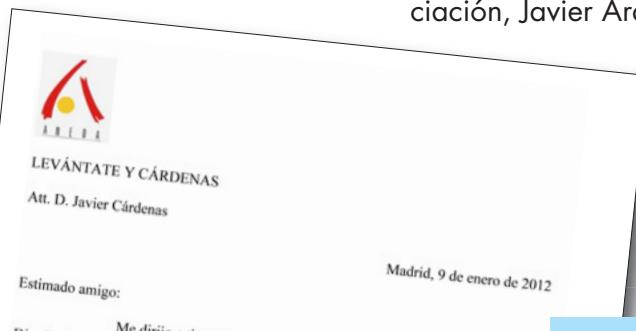
Nº 4 ENERO 2012

## ¡PIENSA EN VENDING!

The screenshot shows the Europa FM website. At the top, there's a navigation bar with links like 'LEVÁNTATE Y CÁRDENAS', 'EUROCLUB', 'PONTE A PRUEBA', 'LA NOCHE ES NUESTRA', '¿ME PONES?', and 'EUROPA BAILA'. Below the navigation, there's a section titled 'DEFENDIENDO EL VENDING' with a photo of Javier Cárdenas. The main content area features the 'EUROPA FM' logo and several smaller images related to the show. On the right side, there's a sidebar for 'LEVÁNTATE Y CÁRDENAS' with contact information, social media links, and a link to their podcast.

### ANEDA, como siempre, en defensa del Vending

Ya es un clásico que ANEDA actúe como paladín en defensa del Vending cuando los medios de comunicación, con más frecuencia de la deseada, realizan comentarios jocosos y negativos sobre nuestro café. En esta ocasión, durante las pasadas fiestas navideñas ha sido el programa radiofónico "LEVÁNTATE Y CÁRDENAS", de la cadena Europa FM, quien ha encontrado la inmediata respuesta de ANEDA en la carta del presidente de esta asociación, Javier Arquerons —que adjuntamos a continuación— y que ha servido para obtener las disculpas de los responsables de dicho programa y abrir una vía de comunicación con el mismo, consiguiendo que las lanzas se tornen en cañas.



Me dirijo a ti como presidente de la Asociación Nacional Española de Vending. Si, precisamente ese que expende café con efectos laxantes. Al menos, según

carente de malicia y, mucho más, en un programa como "Levántate y Cárdenas", de perfil amable y abierto al humor y la concordia. Pero, no obstante, debido a la gran audiencia del mismo puede ser peligroso denostar a un Sector que factura más de 3.000 millones de euros, proporciona empleo a más de 20.000 personas y consigue que la mayoría de trabajadores españoles —aunque cada vez son menos— desayunen o tomen un tentempié en nuestras máquinas.

Comprendo perfectamente que se trata de una broma fácil y recurrente, pero si me diriges tu atención a la realidad del sector del vending, te diré que no es lo mismo. Para que te hagas una idea, querido tocayo, una máquina de café cuestan 10.000 euros, por lo que se trata de una excelente cafetera y, únicamente da mal café si el producto que introduce el operador es de baja calidad, lo que es excepcional, porque la diferencia entre un buen y un mal café es de apenas 2 céntimos, por lo que en general, nuestro café es de muy razonable calidad y superior al que ofrecen la hostelería y la hotelería.

En cualquier caso y, al margen de solicitar una rectificación, al respecto, como la venta de productos a través de máquinas, da mucho juego y está plagada de anécdotas simpáticas, te invito a que abordéis en futuros espacios nuestra actividad, de forma desenfadada pero positiva.

Sin otro particular, quedo a vuestra disposición y os envío un fuerte abrazo, y nuestro deseo de un feliz 2012. Si nos dejan.

Javier Arquerons  
Presidente de ANEDA

## SOCIOS

### Seis nuevos socios en ANEDA ...y van ventiuno

Entre octubre y diciembre se dieron de alta 21 nuevas empresas en ANEDA. De ellas, seis corresponden al reciente mes de diciembre: GRUPO LECHE PASCUAL SAU, FULL COLOR PRINT COLOR S.L., PACOVIP S.L., VENDING COLON S.L., EXPLOTACIONES EUROVENDING S.L. y EUROCONSULTORES S.L. causaron alta en diciembre en ANEDA, reforzando su liderazgo en el ámbito asociativo nacional.

## ELECCIONES

## Ya hay fecha y candidatos a Delegado de ANEDA

Del 12 de enero al 9 de febrero de 2012, se realizarán reuniones en cinco ciudades españolas, para elegir los nuevos delegados regionales de ANEDA –en Madrid ya se eligió Pilar del Río (CEGAVENDING)–. Todas las reuniones tendrán idéntico horario: de 16,30 a 17,30 horas, proceso electoral, abierto únicamente a los asociados de ANEDA de cada zona y, a partir de las 17,30, una conferencia-coloquio sobre "COMO MEJORAR LA IMAGEN DEL VENDING", desarrollada por Javier Arquerons, presidente de ANEDA, a la que están invitados todos los profesionales, sean o no socios de ANEDA. Además de las reuniones expresadas anteriormente, se celebrarán otras dos en Tenerife (19 de enero, en el Hotel Gran Mencey) y Bilbao (23 de febrero) ambas a las 16,30 horas.



### CALENDARIO POR ZONAS Y CANDIDATOS

Zaragoza  
Santiago C.  
Valencia  
Sevilla

12 de enero  
26 de enero  
2 de febrero  
9 de febrero

Hotel Romareda  
Hotel Puerta del Camino  
EXPO-HOTEL  
Hotel Sevilla (Congresos)

Candidata: Anabel García (AUT. ROGAR)  
Candidato: Juan Carlos Lijó (MASELGA)  
Candidato: José Añón (EUROMATIC)  
Candidato: Javier Montoya

## EUROPA



## Asamblea de EVA

El 12 y 13 de diciembre pasado, la EVA (European Vending Association) celebró en Bruselas su Asamblea y un Congreso para debatir el presente y futuro del Vending.

En la Asamblea se comentaron los resultados positivos de una encuesta de satisfacción enviada a los socios, se aprobó por unanimidad la gestión y cuentas anuales y se procedió a la elección de candidatos. Por primera vez en la historia, no se aceptó al propuesto por la Directiva (hubo empate a 16 votos y 2 abstenciones). Javier Arquerons propuso un sistema electoral más racional y

apoyó a Carlo Majer (RHEA VENDORS GROUP). Finalmente, y por unanimidad de los asistentes con derecho a voto, continua como presidente Arnaud Van Amerongen, y Carlo Majer, como vicepresidente. El Congreso, en siete mesas redondas, estudió las tendencias del vending, oportunidades para hacer crecer el negocio, incrementos de precios, tecnologías de pago, cooperación entre asociaciones europeas, premiumización y tecnología de las cápsulas de café.

Particularmente gratificante fue la presencia de una máquina española (INVESTRONICA) con gran aporte de tecnología para expedir productos de alto valor añadido.

## PROMOCIÓN

### ANEDA "Piensa en Vending"

ANEDA, durante 2012, utilizará en todos sus comunicados y manifestaciones el lema "Piensa en Vending", para explicar a clientes y consumidores las ventajas de la Distribución Automática: fundamentalmente inmediatez, comodidad, servicio y precio, en un mercado que exige cada vez más al realizar un acto de compra, los conceptos de AQUÍ Y AHORA.

La campaña –un gran éxito de imagen en la Distribución Automática de EE. UU.– ha sido trasladada a España por el presidente de ANEDA, tras alcanzar un acuerdo con NAMA para utilizarla con las pertinentes autorizaciones.

#### iPIENSA EN COMODIDAD!

AHORRA TIEMPO  
No has de conducir o andar hasta una tienda para conseguir lo que quieras. Estás 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 quieres 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.



#### iPIENSA EN VENDING!

[www.aneda.org](http://www.aneda.org)



# Año nuevo, Vending nuevo. Renovarse o morir



**Javier  
ARQUERONS,  
presidente  
de ANEDA**

**S**i amigos. Ante la difícil situación económica en la que nos encontramos debemos renovarnos o las consecuencias serán irreversibles. Lo que era válido hace unos años ahora ha dejado de serlo, y esto es aplicable a nuestras empresas. Si ponemos un ejemplo y nos remontamos a los años 80, cuando te llamaban de una empresa con 150 empleados para instalar una máquina de café los despreciábamos, y ahora en la actualidad nos peleamos por empresas con 25 empleados. Un ejemplo gráfico es "Kodak" ¿Quién no había pensado vender carretes fotográficos a través de máquinas vending? Yo recuerdo que durante los juegos olímpicos de Barcelona había unas cuantas situadas estratégicamente por la ciudad y a media mañana estaban vacías. O quién no veía un buen negocio en el revelado instantáneo de fotografías. ¿Nadie recuerda al regreso de nuestras vacaciones las largas colas para que revelaran nuestras fotografías? Tardaban 7 días e incluso te cobraban por las que habían salido mal. Máximo llevábamos 3 carretes de 36 (unas 100 fotografías) y ahora en la actualidad bajo el concepto del consumidor 2.0 "lo quiero AQUÍ Y AHORA" hacemos más de 500 fotografías por viaje, las vemos al momento y nos las imprimimos en nuestra casa. Pues bien, siguiendo con el ejemplo de Kodak o se renuevan o desaparecerán, ya que los carretes fotográficos han dejado de utilizarse, las tiendas de revelado van a menos y ahora se reconvierten y hacen fotoalbuns, videos, etc... a esto me refiero cuando digo renovarse o morir.

En el mundo del Vending está ocurriendo lo mismo. El nuevo consumidor toma menos café, pero está dispuesto a consumir aquellos productos que le apetecen, no los que nosotros queremos venderle que es muy diferente; debemos saber qué quieren nuestros consumidores. Por ello, desde ANEDA, queremos hacer un estudio de mercado

para conocer los gustos de nuestro consumidor y saber realmente que esperan de nuestras máquinas. Con ello conseguiremos que nuestros proveedores desarrollen nuevos conceptos capaces de vender más, nuevos productos que nos dejen más margen y todo ello, en su conjunto, nos ayude a los operadores a superar esta durísima situación, que indirectamente hará que a nuestros proveedores también les vaya mucho mejor.

Y para aplicarnos lo de renovarse o morir, desde ANEDA nos estamos renovando. Hemos creado distintas comisiones de trabajo, entre las que queremos destacar las siguientes: Estudio de mercado y anuario de vending, Mejora de la página web, Campaña piensa en vending, Sello CEO y Distintivo de Calidad, Relaciones con los socios, Formación, Vending saludable, y alguna sorpresa más que iremos desvelando a lo largo del año. Para ello os solicitaremos la ayuda a todos los actores del sector. Asociaciones sectoriales, Proveedores y operadores.

Desde ANEDA sabemos que 2012 será duro, pero con esfuerzo y dedicación seguro que superaremos esta situación y como dice el lema de nuestra campaña para 2012, **¡¡¡Piensa en vending!!!! Y feliz año.**

# ADQUISICIÓN DE UNA EMPRESA OPERADORA. PASOS A SEGUIR (y 3)

## CARTA DE DECLARACIÓN DE INTENCIÓNES

Este documento no es vinculante y actúa como un pre-contrato. Cuando ambas partes han llegado a un acuerdo verbal en el valor y términos de la operación, la carta de declaración de intenciones se prepara y se firma por ambas partes. Este documento se emite cuando el ánimo de las partes que concurren, comprador y vendedor, es llevar a término la operación siempre que se cumplan los términos que en dicho documento aparecen. Es, por la misma razón, un documento no vinculante, ya que, en caso de no cumplirse alguno de los términos anunciados cualquiera de las partes se puede retirar.

Una carta de declaración de intenciones describe la oferta en detalle, y los acuerdos entre el comprador y el vendedor sobre todo por lo que respecta al precio y los plazos de realización de la operación. También describe el nivel y el momento que permitirá al comprador llevar a cabo las correspondientes auditorías (due diligence). También suele especificar una fecha tope para el cierre de la operación, ya que es importante para ambas partes no dilatar el proceso más allá de unos tres meses. También habría que especificar un acuerdo de bloqueo para prevenir que el vendedor pueda negociar con otros posibles compradores mientras no se cierra la misma.

Otra finalidad de la carta de declaración de intenciones es determinar en qué momento se hará pública la adquisición y cuando se notificará la misma a los empleados, clientes y proveedores.

## AUDITORÍA CONTABLE, FISCAL Y OPERATIVA

También llamada Due Diligence. En esta parte del proceso, el comprador tiene la oportunidad de examinar por entero toda la operativa del negocio del vendedor, incluyendo todos sus libros y registros, para asegurarse de que va a recibir todo lo que representa que el vendedor está vendiendo. Dicho en otras palabras, el comprador necesita asegurarse que:

- 1.- La cantidad y calidad del equipamiento y de los vehículos coincide con lo acordado.
- 2.- El nivel y la continuidad de las ventas coincide con lo acordado.
- 3.- Las comisiones de los clientes coincide con lo acordado y que los pagos a los mismos estén al corriente
- 4.- Los activos incorporados en la operación están libres de cargas y afectaciones.

El proceso de auditoría debe incluir visitas a los emplazamientos para comprobar precios, maquinaria, tipo de usuarios, etc. Muchos compradores emplean profesionales externos para llevar a cabo este proceso ya que disponen de la experiencia necesaria para llevar a término las auditorías y en último término para



**Francesc Güell**  
**TPC NETGRUP**

llover a buen fin la operación de compra. Está claro que el comprador compra unos flujo de ingresos futuros y, por tanto, el nivel y continuidad de las ventas es muy importante para él y, por ello, espera que el vendedor le garantice ese nivel de ventas, al menos, durante un determinado periodo de tiempo.

No obstante, ¿hasta qué punto el vendedor puede garantizar el nivel de las ventas de los emplazamientos que va a vender? El vendedor es reacio a dar esta garantía porque nadie sabe qué puede hacer un cliente en cualquier momento. Y nadie, por cuidadoso que sea, puede predecir las condiciones del futuro económico. Además, si el comprador pierde un cliente poco tiempo después del cierre de la operación, quizás ocurra porque el comprador ha dado un servicio deficiente o menor del que daba el operador que ha vendido. No obstante los acuerdos entre ambas partes se alcanzan en algún punto entre estos dos extremos.

El vendedor puede garantizar que la información aportada refleja la realidad de los históricos de las ventas y también certificar que en el momento de cerrar la operación no ningún cliente le ha notificado la intención de finalizar el contrato de explotación.

El acuerdo puede también incluir contingencias. Puede ocurrir que, en el momento de la firma de la compra-venta o un tiempo después, un contrato de explotación con un cliente importante está a punto de ser revocado. En ese caso las partes suelen acordar una reducción económica si dicho contrato no se renueva.

## CIERRE DEL ACUERDO Y FIRMA DEL CONTRATO

Una vez ambas partes están satisfechas se redacta el contrato definitivo y se acuerda una fecha para firmarlo. Adicionalmente el contrato de compra-venta incluye otros documentos como los contratos del personal que pasa a la empresa compradora, acuerdos de no competencia, cesión o compra de las marcas o nombres comerciales.

Llegados a este punto ya sólo queda determinar el traspaso operativo y administrativo de la operación. Es decir, fijar en qué momento los reponedores cargarán por última vez el producto en el almacén del vendedor; en qué momento se realiza el inventario de producto en el almacén del vendedor; en qué momento las recaudaciones ya son de la parte compradora, cuando y como se realizan los pedidos de producto y maquinaria desde la parte compradora, etc.

En la medida que todos los pasos aquí descritos se ejecuten según la hoja de ruta y en el momento acordado el proceso de compra-venta terminará con satisfacción por ambas partes y con unos retos de futuro diferentes para cada una de ellas.

# ¡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](http://www.aneda.org)





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**  
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 Catalunya, 18 4 izq  
08007 Barcelona - Spain  
PPD-ES@brita.net  
Tel:+34 93 342 75 70  
www.profesional.brita.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

**fm**  
sandwich

**SANDWICH L.M.**

**CALIDAD Y SERVICIO  
ELABORACION DIARIA**

**916772266**

**WWW.SANDWICHLM.COM**

# La calidad se filtra



BWT  
BEST WATER TECHNOLOGY

water + more

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

la alternativa más natural  
the most natural choice

SGS  
CERTIFICADO  
Gruppo Laqtia  
Polígono Valdolí, parcela 1 nave 20-21  
45500 - Torrijos (Toledo), España  
Tel: 925 772 330  
Fax: 925 772 331  
[www.laqtia.com](http://www.laqtia.com)



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

PANICO donuts® es una marca registrada de Panrico Food Systems S.A. para la fabricación y venta de dulces de tabaco. Cárdeno de Tabacos, S.A. para el diseño y fabricación de los envases. 08103 Santa Perpetua de Mogoda, Barcelona. [www.panico.com](http://www.panico.com) • [www.donuts.com](http://www.donuts.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 (860 c.c), 12 contenedores de polvo, manteniendo aproximadamente 4 latas por contenido, y 2 litros de leche fría.
- NEO ofrece una gran selección de bebidas.

**✓ El diseño de la NEO**

- Impresionante y lujoso
- Vidrio plateado exterior (8 mm)
- Moderno panel de LED de encendido
- Tecla táctil y contactos en el cristal
- "Blender" vaso de dispensación

**✓ NEO de tecnología avanzada**

- 100% NEO es una máquina con pocas piezas
- No hay partes de agua caliente
- Sin placas de caff
- No hay sistema de tuberías de bebidas
- Una columna para cada máquina eléctrica

**✓ NEO se repara fácilmente**

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

**✓ 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
- Más del 50% de ahorro de la electricidad cuando está en "stand-by" al modo de

**✓ NEO ¿Qué no tiene?**

- Problemas cárreteras
- Gritos de agua caliente
- Oxígeno mezcladores
- bandejas y tubos con bocaneras procedentes de restos de bebidas
- Complicados cables eléctricos y el cableado
- Gran cantidad de tiempo dedicado a la limpieza, mantenimiento y reparaciones.

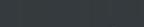


Avd. Marina nº 14 B (Pol. Ind. Salinas) / 08830 Sant Boi de Llobregat / España / T. 934 795 040 / F. 934 793 295  
info@apliven.com / www.apliven.com

Condiciones especiales para asociados de ANEDA



## 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 s/n  
45526 Val de Santo Domingo (Toledo)  
Telf. 917154320

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

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



## Fabricación

NOVEDAD!



PREMILUM  
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 antiguadas y tapa de recubrimiento de acero inoxidable 304 a prueba de quemaduras de mano, bandeja de acero inoxidable 304 de grandes dimensiones con fondo azul.

Interior: paredes interiores de la máquina en hoja de acero inoxidable 304, bandejas de acero inoxidable, espirales, separadores, guías de latas, todo ello en acero inoxidable 304, 2 cajones extraíbles para almacenamiento de producto.

Iluminación: iluminación por 3 tiras led con menor consumo y menor desperdicio, así como mayor respeto por el medio ambiente.

Teclado Antivandálico

Entrada de monedas antiguadas

PREMIUM maxi	PREMIUM medium	PREMIUM mini
DIMENSIONES (mm): 1.830 x 1.035 x 830 PESO: 300 Kg CAPACIDAD MAXIMA: 900 productos	DIMENSIONES (mm): 1.830 x 895 x 830 PESO: 300 Kg CAPACIDAD MAXIMA: 750 productos	DIMENSIONES (mm): 1.830 x 742 x 830 PESO: 225 Kg CAPACIDAD MAXIMA: 450 productos
Cristal estratificado de 20 mm	Cajones de aluminio de productos	Illuminación por 3 tiras de led
Tecido Antiarrugas	Bandejas en acero inoxidable, con doble espiral	

iPidanos presupuesto, se sorprenderá!

Grupo de empresas La Era de la Venta Automática

Pólígono 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



El surtido de galletas más variado para vending

