

## iPIENSA EN VENDING!

### SUMARIO

► **VENDITALIA** con un 64% de descuento gracias a ANEDA

► Dos nuevos socios en febrero

► Descanse en paz Ángel Lafuente

► ANEDA abre sus puertas a otras asociaciones

► Y estudia a fondo el sello Vending CEO

► Nuevo Comité Directivo de ACV

► Y entrevista a Juan Luis Hernández (SANVEN)

► Quien es quien en Vending: WEIDER

### VENDITALIA



**Venditalia**

### ANEDA acuerda con CONFIDA exponer en VENDITALIA con un 64,6% de descuento

ANEDA, debido a las excelentes relaciones que mantiene con su homóloga italiana CONFIDA, ha obtenido para sus asociados unas espectaculares condiciones de participación como expositor en VENDITALIA, hoy por hoy, la feria de Vending más importante del mundo cuya edición de 2012 se celebrará del miércoles 9 al sábado 12 de mayo.

En un área privilegiado de VENDITALIA se organizará la que denominamos "Plaza de España", que estará integrada por un "stand" institucional de ANEDA y, en torno a él, 10 pequeños "stands" para nuestros asociados, que se comercializarán con un precio final tan asequible que incorpora un 64,6% de descuento e incluye, no solo el espacio, sino el "stand" modular y el mobiliario convencional.



### OBITUARIO

#### ¡Hasta siempre, Ángel!

Angel Lafuente Barrios, pionero en las actividades de servicios de Vending y uno de los decanos como asociado de ANEDA, falleció durante el pasado febrero. Nosotros recordaremos siempre su seriedad profesional, su hombría de bien y su carácter afable que le convirtieron en modelo de caballero, dentro y fuera del Sector.

Con todo nuestro sentimiento hacia su familia y nuestro cariño a su recuerdo: "Hasta siempre, Ángel".

## VIDA ASOCIATIVA

### ANEDA abre sus puertas a otras asociaciones

Con el objetivo, siempre manifestado por todo el mundo de caminar en paralelo, aunar esfuerzos y concentrar costes de los diferentes colectivos de la Distribución Automática, en beneficio del Sector, ANEDA, por primera vez en la historia ha realizado una oferta a las asociaciones ACV, EVE y APV. Las Asociaciones catalana,

vasca y de Proveedores (las que han justificado con sus acciones su existencia y permanencia) han sido invitadas por ANEDA a participar directamente en los Comités Directivos y en las Comisiones de trabajo de la Asociación Nacional, lo que constituye el mejor vehículo para construir estrategias y acciones de carácter común y consensuadas por todos los agentes corporativos del Sector.



### Y analiza a fondo el sello Vending CEO

ANEDA apostó, desde el principio, por la filosofía general del Sello Vending-CEO, entendiendo que la idea era buena para el Sector. Prueba de ello, es la felicitación de la CONFIDA italiana a Javier Arquerons por la iniciativa y el anuncio

una comisión de trabajo para analizar exhaustivamente todos los ángulos del proyecto. A día de hoy, sus conclusiones indican que los contenidos del vehículo garantista VendingCEO no están suficientemente perfilados para suponer un claro y abierto beneficio para el Sector.

Por ello, ANEDA, a nivel interno, limará todas las aristas y configurará, si es posible, un modelo que verdaderamente satisfaga las necesidades de las empresas operadoras españolas con respecto a la fiabilidad de sus servicios frente a clientes y consumidores. Y, sólo en ese momento, ANEDA procederá a su aceptación, difusión y promoción.



Cod. xx55ss

de la puesta en marcha en Italia de una fórmula similar. Antes de vincularse decididamente con los promotores de este distintivo, ANEDA creó



Fundada hace 60 años por Ben y Joe Weider, WEIDER NUTRITION ha pasado de ser una empresa familiar a convertirse en una de las multinacionales más importantes del mundo en suplementos nutricionales para el deporte. Además de extenderse por los cinco continentes, su más de medio siglo de funcionamiento ha convertido la marca WEIDER en sinónimo de confianza y calidad.

El compromiso de WEIDER consiste en apoyar el esfuerzo de atletas y amantes del deporte con productos de alto nivel creados a partir de la más avanzada investigación científica. Todos sus componentes son naturales y no contienen sustancias químicas ni medicamentos. La gama de productos WEIDER constituye una magnífica herramienta auxiliar para que el deportista, atleta, culturista, o practicante de cualquier actividad física, pueda alcanzar sus más altas metas. Desde febrero, WEIDER es socio de ANEDA.

JUAN LUIS HERNÁNDEZ, SECRETARIO GENERAL DE ANEDA Y RESPONSABLE DE SANVEN RESTAURACIÓN AUTOMÁTICA S.L.

## **“Desaprender... para empezar a hacer”**

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

- La realidad es que la actual situación alcanza a todos o casi todos los sectores. Lo que debemos hacer es admitir que estamos ante un nuevo escenario, una nueva forma de pensar y, sobre todo, de trabajar, entender y gestionar nuestros negocios y hasta nuestra propia vida.

Por ello, ante este nuevo escenario debemos partir de cero (o casi). Sé que no es fácil y que las formas de trabajar y operar durante años son difíciles de cambiar, pero sinceramente creo que aquí es donde puede estar parte de la solución. Ante un nuevo escenario, una nueva forma de enfrentarnos a él.

Como dice el anuncio: desaprender... para empezar a hacer.

Intentemos por todos los medios romper los moldes aprendidos y empiecenmos a afrontar nuestro día a día como si se tratara de un folio en blanco.

### **-¿Ve perspectivas de mejoría a corto o medio plazo?**

- Es cuestión de no pensar como hasta ahora lo hemos estado haciendo. Insisto en el planteamiento de un nuevo escenario. Por eso entiendo que la pregunta no está bien planteada; estamos en un momento distinto y este será por mucho, mucho tiempo; tal vez para siempre. Es decir, que debemos adaptarnos a vivir, consumir, vender y trabajar en este momento actual, sin lamentarnos del pasado....y siendo optimistas y positivos ante el futuro inmediato.

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

-Gestionar mejor, desaprender, dar más con menos, ser mejores y más imaginativos, volcarnos más con el cliente, crear nuevas formas de hacer negocio entre ambos. Ante un nuevo escenario, nuevas formas de trabajar.

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

-Sobre todo trabajar por el sector y luchar para que **todos** cumplamos las normas básicas y la Ley, y entendamos que damos un **servicio**, que debemos cuidar más y mejor al señor cliente-usuario-consumidor, y que, tratándole como en muchos casos hemos venido haciendo, nos llevará a no tener **valor** ante ellos. Y sin que realmente te valore

un cliente, no vales nada, tiendes a desaparecer, a consumirte.

### **-¿Por qué es Secretario General de ANEDA? Dicho de otra forma ¿Por qué un empresario dedica tiempo y esfuerzo en beneficio de un Sector, restándoselo a su propia empresa?**

-No creo que, en general, le quitemos tanto tiempo a nuestras empresas; sí se hace de forma puntual o un período de tiempo muy específico y concreto. Y digo



esto para animar a más gente a participar en la asociación: es una cuestión de organización y de aprovechar sinergias, momentos, apetencias, descansos... Es decir, gestionar en tu día a día tus obligaciones con tu empresa, además de como miembro de una asociación. ¡Y que nadie me diga que no tiene algún tiempo muerto, algún momento que le viene bien desconectar de su propia empresa! Ahí podemos tener tiempo para ANEDA.

Y ¿por qué soy Secretario General? Porque me lo pidió nuestro Presidente y, como personalmente tenía un compromiso pendiente con Aneda, acepté de buen grado.

**-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?**

-Demostrar que hay que cambiar. Como insisto en esta entrevista, estamos ante un nuevo escenario. Y precisamente eso hemos hecho: borrón y cuenta nueva, con un mismo objetivo básico... luchar por el sector..., pero gestionando de otra forma. Ejemplos: personal más ajustado y rentable, control del gasto, otra forma de presentarse ante la sociedad, más contacto con la calle, más contacto con nuestros colegas internacionales, ser muy optimistas y creer firmemente en que este proyecto es posible, no pensar en lo que muchos decían de ANEDA: desaparecerá, está tocada... Pues no, y los meses irán demostrando que tenemos razón.

**"ANEDA SERÁ CADA VEZ MÁS POTENTE"**

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

-Dejar claro a sus socios y al sector, que ANEDA es posible y viable, que con ilusión y otras formas de hacer se puede llegar a tener una asociación potente.

Y esto queremos demostrarlo actuando como verdaderos ges-

tores, entrando a saco y cambiando todo lo que a nuestro entender estaba obsoleto, además de modernizar lo que ya existía, a poner en marcha una "economía de guerra", a hacer un presupuesto y guarnos por él, a movernos y buscar nuevos socios que crean en el proyecto, a desarrollar un plan que poco a poco todos irán viendo, a mantener abiertamente un contacto con todas las asociaciones del sector, a visitar y representar a ANEDA y a compartir con nuestros colegas Italianos y con EVA; es decir, tener presencia internacional y crear valor.

Espero que, al terminar el 2012, todos puedan hacer una valoración optimista y positiva de la actual junta directiva.

**"EN EL ACTUAL COMITÉ DIRECTIVO HAY SUFFICIENTE REPRESENTATIVIDAD"**

## **"ESTAMOS ANTE UN NUEVO ESCENARIO"**

**"EN LA NUEVA ANEDA HEMOS HECHO BORRÓN Y CUENTA NUEVA"**

**"MIS OBJETIVOS SON GESTIONAR, GESTIONAR Y GESTIONAR"**

**-Hay quien opina que ANEDA está dirigida por las grandes empresas. ¿Cree que en el Comité Directivo hay suficiente representación de empresas medianas y pequeñas?**

-Con las incorporaciones de los nuevos Delegados Regionales que en estos momentos están entrando, hay suficiente representación por tamaños de empresa. Hoy por hoy no es tan importante el tamaño de la empresa, sino la persona que esa empresa tiene asignada como representante en el Comité Directivo. Sus ganas, juventud, actitud y fuerza son el verdadero motor, no tanto la empresa que les paga la nomina.

**-La suya es una PYME. ¿Qué diferencia organizativa y funcional existe con la grandes empresas operadoras?**

-Es esa: la diferencia organizativa y funcional. A la hora de operar, no podemos comparar una empresa de 10 trabajadores y local, con una de 500 empleados y ámbito nacional. Los controles, el día a día... son de otra



forma y, por supuesto, más estrictos y rígidos. En las pequeñas siempre somos más capaces, por nuestra dimensión, de adaptarnos a las pequeñas situaciones. Lo importante es el compromiso con el cliente, el cumplimiento de la normativa y crear valor, y para esto da exactamente igual el tamaño; tan importante es un autónomo, una micro pyme, que una gran empresa.

**-La implantación de su empresa, SANVEN, está en Salamanca. ¿Es más fácil o más difícil el día a día y la perspectiva general que la de una gran ciudad, posiblemente más competitiva?**

-Para contestar con acierto sería bueno que me fuera a una ciudad de gran tamaño a trabajar durante una temporada...

**-¿Tienen futuro las empresas medianas y pequeñas o están condenadas a ser absorbidas por otras mayores en un proceso de concentración?**

-Todo es posible. Lo importante es que cada uno tenga su empresa lo mejor gestionada posible, con el objetivo máximo de ser rentable, si esto lleva a la concentración u a otros sistemas de colaboración ¿por qué no? No debemos estar atados a nada. Una mentalidad abierta hace el camino más fácil, y probablemente el futuro más seguro.

**-¿Cómo es Juan Luis Hernández y cuáles son sus objetivos para SANVEN?**

-Gestionar, gestionar y gestionar y nunca dejar de pensar que se puede hacer mejor y más rentable, asentarnos más con nuestros clientes y, por supuesto, estar a la expectativa de nuevos proyectos que se creen en Salamanca y en nuestras zonas de influencia.

**-¿Cómo es Juan Luis Hernández cuando cierra el despacho? Gustos, aficiones....**

-Familia. Tengo una niña de 6 años recién cumplidos y una Sanluqueña a mi lado que me hace ver y sentir la vida con alegría y entusiasmo, como buena gaditana que es. Promuevo con otras dos personas INICIA-DOR-Salamanca, nos reunimos todos los meses con ponentes de renombre y potenciamos el emprendimiento y conocimiento en nuestra ciudad.

Por supuesto, algo de deporte, leer (siempre que sea entretenido, nada de pensar mucho), buen fútbol viendo al Barça, y reír todo lo que pueda con una caña o manzanilla y mis amigos. ♦

## ACV

### Nuevo Comité Directivo en ACV



El 23 de febrero, ACV celebró su Asamblea General. Esta aprobó por unanimidad cuentas y presupuestos, y manifestó plena solidaridad con el nuevo Comité Directivo elegido por unanimidad y que integran: Presidente, Ramón Vicente; Vicepresidente, Giuseppe Cerea; Secretario General, Francesc Company; y vocales: Toni Riera, Toni Romero, Félix del Castillo y José Fuertes.

Inmediatamente después de la Asamblea, Javier Arquerons, Presidente de ANEDA y miembro de ACV, a través de ARBITRADE, manifestó al nuevo equipo sus mejores deseos y su voluntad de estrecha colaboración entre ambas entidades.

## FORMACIÓN

### Éxito de la ponencia de Javier Arquerons

Con éxito de participación y satisfacción, terminó la segunda ronda de ponencias dictadas por Javier Arquerons, por distintas ciudades españolas, coincidiendo con las elecciones a delegado regional de ANEDA. Zaragoza, Santiago, Valencia, Tenerife y Sevilla fueron escenarios de estos actos, con el tema general "Cómo mejorar la imagen del Vending", que Arquerons desglosó en cuatro grandes apartados: "¿Cómo nos ven nuestros consumidores y clientes?", "Tres tópicos de nuestro Sector": (El café es malo, las máquinas se atascan y las máquinas se tragan el dinero), "El precio de venta es importante" y "Debemos ser más corporativos".



## SOCIOS

### Dos nuevos socios en febrero

ANEDA continúa incrementando, mes a mes, su contingente de asociados, lo que le otorga una mayor representación y poder ante los diferentes estamentos administrativos competentes en la Distribución Automática nacional. En febrero, han sido una empresa proveedora (WEIDER NUTRITION) y otra operadora (STATUS VENDING) a quienes damos una calurosa bienvenida

# ¡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!

**La calidad  
se filtra**



**75.000**  
INSTALACIONES  
en España

**BWT** 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](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.

**E**  
**EUROCONSULTORES**  
y Técnicos Legales de Empresa, S.L.

Estamos a su disposición en:  
Calle Viriato 69, 1º A 28010 Madrid.  
Tel. 915919878. Fax. 915919879.  
E-mail: [rmartin@euroconsultores.es](mailto:rmartin@euroconsultores.es)

o visitanos en nuestra web:  
[www.euroconsultores.es](http://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 Laqtia  
Polígono Valdolid, Parcela 1 Nave 20-21  
45500 - Torrijos (Toledo), España  
Tel: 925 772 330  
Fax: 925 772 331  
[www.laqtia.com](http://www.laqtia.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**  
conform

Certificado:  
• 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  
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 zona de vending.

### 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](mailto: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 (Bcn)  
[info@printcolor.es](mailto:info@printcolor.es)  
[www.printcolor.es](http://www.printcolor.es)  
Tel. 902 420 003

# gullón

El mayor surtido de galletas para el Canal Impulso



Tortitas de Maiz



DietNature Chocolate y Soja



DietNature Barquillos



ChocoBom



ChocoBom chocolate con leche



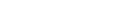
Diet-fiba Muesli



Diet-fiba Cholate



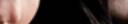
Calcio+



Mini O2 chocolate



Mini O2



Mini Digestive Choco

CUIDARTE ES NATURAL



## Fabricación

### PREMIUM 2011

Desde nuestra experiencia de mas de 20 años, en el vending publico, donde las maquinas 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 recogida de producto, todo esto integrado en una puerta de quebraduras de mecaneros. Display LCD de 11 pulgadas y grandes dimensiones con fondo azul.

**Interior:** paredes interiores de la maquina en hoja de acero inoxidable 304.

**Bandejitas de producto:** bandejas de acero inoxidable 304, 7 cajones apilables para almacenar producto.

**Illuminación:** iluminación por 3 tiras de led con menor consumo y máxima duración, lo que nos permite respetar el medio ambiente.

**Teclado Antivandálico:**

**Entrada de monedas antiguadas:**

**Crystal esterilizado de 20 mm:**

**Cajones de almacenamiento de productos:**

**Iluminación por 3 tiras de led inoxidable, con doble espesor:**

**Bandejitas en acero inoxidable:**



#### PREMIUM maxi

DIMENSIONES (mm): 1.830 x 1.025 x 830  
PESO: 150 kg  
CAPACIDAD MAXIMA: 900 productos

#### PREMIUM medium

DIMENSIONES (mm): 1.830 x 890 x 830  
PESO: 120 kg  
CAPACIDAD MAXIMA: 750 productos

#### PREMIUM mini

DIMENSIONES (mm): 1.830 x 762 x 830  
PESO: 80 kg  
CAPACIDAD MAXIMA: 450 productos

iPidanos presupuesto, se sorprenderá!

Grupo de empresas La Era de la Venta Automática

Polygono de Asipo C/B parcela 33, Naves I y 8

33428 Llanera - Principado de Asturias - España

[info@eraventa.com](mailto:info@eraventa.com)

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

Teléfono Ventas

902 431 668

Teléfono Servicio Técnico

902 830 082



● Gran Oportunidad de Negocio

● Categoría en Crecimiento y Expansión

● Descuento Especial Socios ANEDA

Contacto:

Emilia Diaz - Director Comercial  
696 917 173 - [ediaz@weider.es](mailto:ediaz@weider.es)

[www.weider.es](http://www.weider.es)

**WEIDER®**  
WEIDER NUTRITION S.L.



## Hazte socio del Club Apliven

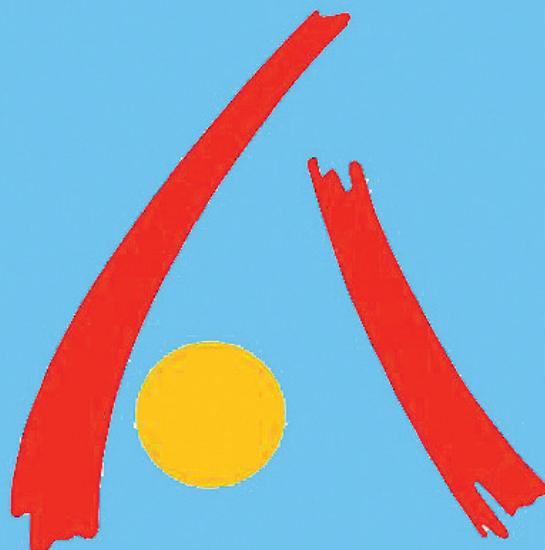
**APROVECHA LAS EXCLUSIVAS VENTAJAS  
DEL CLUB APLIVEN:**

- ✓ Ahorra en tus compras gracias a la compra conjunta.
- ✓ Trato personalizado para aumentar tus beneficios.
- ✓ Ahorra tiempo y dedicate 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.



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](mailto:info@apliven.com) / [www.apliven.com](http://www.apliven.com)

# ASOCIADE



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.J. Uztuar, C/ c. N° 15  
31839 Arbizu (Navarra)  
Telf.: 948461194

**ANEDA**  
con sus  
proveedores