ISSN 2444-2534

Nº 128
MARZO

Aneda

NOTICIAS

Suscríbete aquí:
comercial@aneda.org

“La revista de tú asociación”

@Anedavending

SUMARIO

ASOCIACIÓN PAG 4

OS PRESENTAMOS A... PAG 9

ENTREVISTA A... PAG 11
Saúl Álvarez
Vicepresidente de Proveedores y Director de Aneda ExpoCongress

ESTUDIOS PAG 17

CURIOSIDADES PAG 25

FORMACIÓN PAG 27

NOTAS DE PRENSA PAG 30

NORMATIVA RELACIONES LABORALES Y ECONOMÍA PAG 38

CERTIFICADO DE CALIDAD PAG 43

OBITUARIO PAG 44

ANEDA EXPO CONGRESS PAG 46

RELACIONES INSTITUCIONALES PAG 51

NUEVOS ASOCIADOS PAG 55

CON NUESTROS SOCIOS PAG 56

NOTICIAS DE EMPRESA PAG 59

LA SUMA *perfecta* DE TODO EL SECTOR UNIDO

Organizado y promovido por:

ANEDA
VENDING

comercial@aneda.org
www.aneda.org

REUNIONES CON LOS MIEMBROS DE LA JUNTA DIRECTIVA

Diferentes encuentros que contribuyen a la actividad de la asociación

Todos los miembros de la **Junta Directiva** contribuyen para que la actividad fundamental de la asociación afronte los objetivos fijados.

A la hora de obtener datos e información juegan un papel fundamental y, a través de la Dirección General, son convocados a reuniones puntuales para poder canalizar todo ello de manera apropiada y en defensa de los interese de todo el sector.

El **Consejo de Dirección,** en este último mes, se ha reunido en varias ocasiones a fin de analizar las cuestiones surgidas en relación con las distintas normativas y su afectación.

Asi mismo, los delegados regionales y el resto de los miembros de la **Junta Directiva,** han sido emplazados a distintas **reuniones telemáticas** para avanzar en ámbitos que afectan directamente en las zonas que representan.

La puesta en común de todo ello y de las inquietudes que van surgiendo contribuye a dar traslado a las administraciones cuando corresponda.

Sin duda, es importante **transmitir a las instituciones la información más veraz y objetiva** posible para que obtengan la realidad, a veces poco o nada conocida, del sector de la distribución automática.

ACTIVIDAD VICEPRESIDENCIA DE PROVEEDORES

Ilusión y gran apuesta por ANEDA EXPOCONGRESS

La apuesta por **ANEDA EXPOCONGRESS** forma parte de uno de los **objetivos prioritarios** de la **Junta Directiva** y, el más importante, para la **Vicepresidencia de Proveedores.**

La organización de este nuevo formato, presentado a todos los proveedores, se ha centrado en ofrecer una plataforma como punto de encuentro profesional para todo el sector, *"La suma perfecta de todo el sector unido".*

Saúl Álvarez, Vicepresidente de proveedores, y los miembros del equipo de trabajo, están centrando los esfuerzos, para que el expositorel visitante tengan las **oportunidades óptimas de crecimiento**, sin descuidar el valor añadido de vivir esta experiencia junto a **todos los profesionales del sector y descubrir nuevos modelos de negocio.**

Durante el proceso inicial de comercialización, se han mantenido **multitud de reuniones con los distintos proveedores de servicios,** a fin de adecuar el encuentro conforme a las necesidades y peticiones de expositores.

Así mismo los desplazamientos y visitas a las instalaciones, donde se llevará a cabo el encuentro, forman parte de la coyuntura actual para el **buen desarrollo del encuentro.**

Una vez abierto el plazo inscripción y registrados ya bastantes expositores, se va a llevar a cabo una **reunión previa a la elección de espacios,** para presentar el proyecto final.

A través de una pieza audiovisual, el expositor podrá visualizar el tan esperado **ANEDA EXPOCONGRESS** que se va a llevar a cabo en el **Pabellón de Cristal de la Casa de Campo de Madrid,** durante los días **23, 24 y 25 de mayo**.

Reserva tu espacio como expositor.

NO PIERDAS TIEMPO Y LLÁMANOS.

Para acudir como visitante tendrás que registrarte en la web de evento una vez se abra el plazo.

Más información del encuentro en capítulo de eventos

JORNADA PRESENTACIÓN DEL REAL DECRETO 1055/2022

De envases y residuos de envases

El pasado día **9 de marzo,** el Ministerio para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico organizó una jornada de presentación del Real Decreto de envases y residuos de envases.

Un encuentro donde se **analizaron los retos** a alcanzar en el marco global, los detalles y se trató también la **propuesta de Reglamento** presentada por la **Comisión Europea el 30 de noviembre** del año pasado y que se encuentra en fase de consulta pública.

Cabe recordar que alguna de las principales novedades que introduce el Real Decreto son los **nuevos objetivos de reciclado de envases hasta 2027** para alcanzar una tasa global del 80%, la prevención de residuos de envases mediante reducción de peso y volumen, el sistema de responsabilidad ampliada del productor, así como las medidas de control entre otras.

En resumen, el Real Decreto 1055/2022 establece un **marco regulatorio más estricto para la gestión de los envases y residuos de envases en España,** con el objetivo de avanzar hacia una economía circular y reducir el impacto ambiental de estos productos.

ENCUENTRO TELEMÁTICO CON LOS SOCIOS OPERADORES DE CATALUÑA

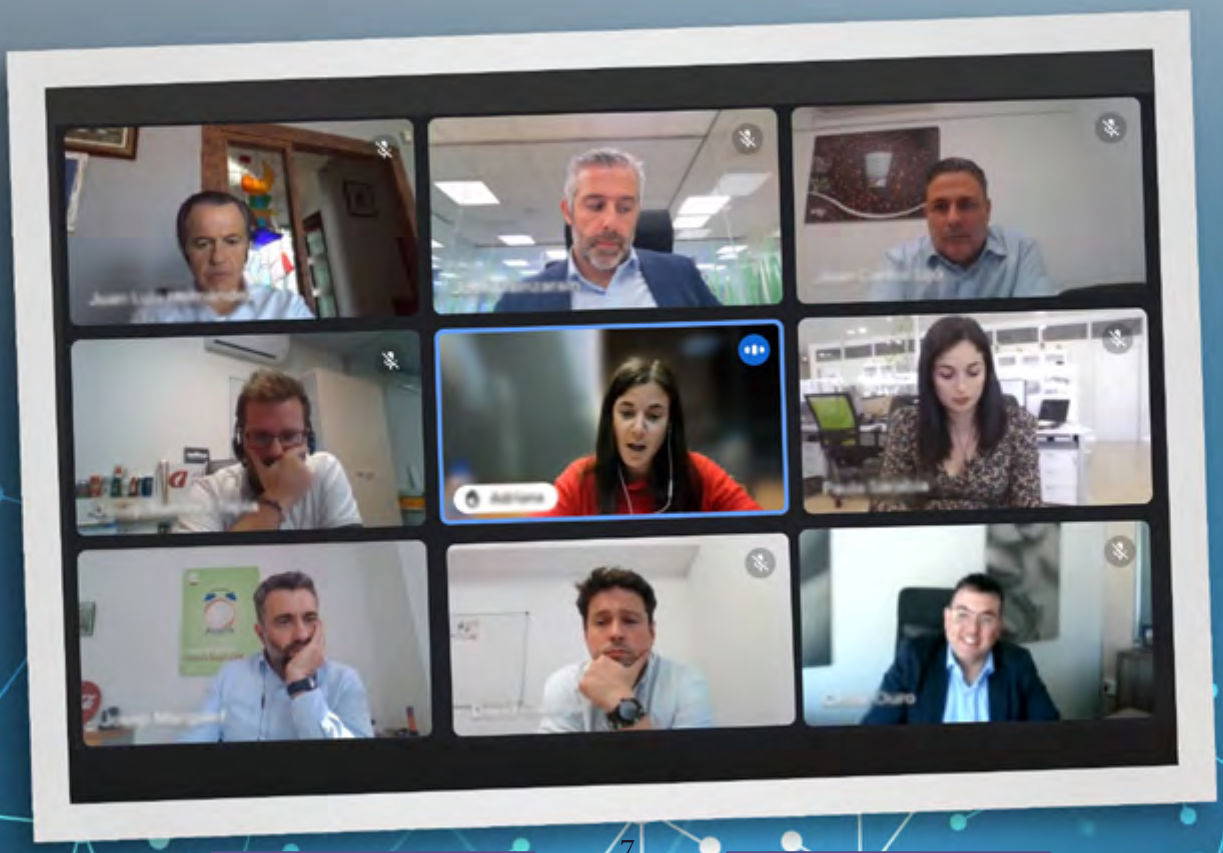
Puesta en común de la postura del sector frente a la reciente entrada en vigor de la Instrucción 02/2023

A raíz de las consultas e inquietudes surgidas, el pasado día 13 de marzo se convocó un encuentro telemático para poner en común la postura del sector frente a la reciente entrada en vigor de la Instrucción 02/2023- criterios sobre **disponibilidad de alimentos y bebidas envasados en las máquinas expendedoras,** en las cafeterías y los comedores y sobre el acceso al agua potable, en los centros y servicios sanitarios del **sistema sanitario integral** de utilización pública de Cataluña.

En dicha reunión, además, estuvieron presentes el Presidente de la asociación, **Juan Luís Hernández** y el Delegado de Cataluña, **César Ouro.**

Está previsto mantener una reunión con la **Asociación Catalana de Vending -ACV-** para conversar sobre lo acontecido y poder trasladar, conjuntamente, a la administración la afectación al sector de dicha instrucción.

Seguiremos informando.



NUEVO

BORGES
MAESTROS DESDE 1896
NATURA

LA PRIMERA BARRITA
CON PROBIÓTICOS

CON CHOCOLATE NEGRO

CON DÁTILES Y SABOR CANELA

CON ARÁNDANOS Y SABOR VAINILLA

BASTA UN MÍNIMO DE 72% DE FRUTOS SECOS
GRAN FUENTE DE FIBRA
ENVASE 100% COMPOSTABLE
UNA BARRITA PROPORCIONA LA CANTIDAD DIARIA RECOMENDADA DE FRUTOS SECOS

Professional

FLESSY
Un espectáculo en la vitrina.

Bianchi Vending
DESIGN YOUR BREAK

■ Diseño refinado con gran vitrina e interior del mueble en blanco para mayor visibilidad del producto. ■ Iluminación selectiva: LED en cada bandeja para una excelente visibilidad del producto. ■ Display electrónico en las bandejas para cambiar fácilmente códigos y precios. ■ Interacción cautivadora gracias a la interfaz táctil de 7". ■ Proceso iluminado para guiar al usuario. ■ Máxima flexibilidad interna, puedes configurar hasta 7 bandejas con 10 espirales. ■ Grupo de frío con gas R290 de última generación.

ÚNETE A LA PHYGITAL REVOLUTION
Con Flessy entra en escena una oferta plausible y la actualizas cuando quieras: porque el verdadero espectáculo es la flexibilidad.

EASY CONFIGURATION rediseña la configuración de Flessy de una forma sencilla e intuitiva para adaptarla a tu mejor oferta.
EASY MAINTENANCE siempre sabrás lo que sucede "entre bambalinas" con una máquina capaz de analizar su propio estado operativo.
EASY INTERACTION conquista a tu público haciendo que la experiencia de consumo sea más intuitiva, amena y atractiva.

DISTRIBUIDOR Y FABRICANTE DE RECAMBIOS PARA SUS MAQUINAS
VENDING

micromic®

Nuestro departamento técnico estará a vuestra disposición 365 días al año 24 h para solucionar todas vuestra dudas o preguntas.

24/7

www.micromic.com
Via Silvio Pellico 19/9a Pomezia RM - Italy
+39 06 91 11 503 - +39 06 62 27 05 49 - info@micromic.com

Contacto España y Portugal:
Vending technical sales manager **Andrew Julian Caporicci**
andrewcaporicci@gmail.com +34629231550

MOMENTOS que unen

Un tardeo, un almuerzo, un picnic o un vermut. Con quien tú quieras y compartiendo unos snacks de Velarte. Hay momentos que no tienen precio, que llenan y que ahora, en época de distancias, unen más que nunca.

VELARTE

www.velarte.com

OS PRESENTAMOS A...

CASADEMONT

La experiencia de la tradición, el sabor de la calidad y el compromiso con la excelencia

NUESTRA HISTORIA

La historia de Casademont se remonta a mediados del **siglo XX,** cuando en un pequeño obrador comenzamos a elaborar fuets y otros embutidos. Desde entonces, hemos mantenido un equilibrio entre la tradición y la innovación para ofrecer los productos que mejor se adaptan a las necesidades de los consumidores, con el sabor y la calidad de siempre.

Formamos parte del holding cárnico Costa Food Group, referente en el sector agroalimentario nacional y europeo, presente en más de 100 países. El lema *'Natural desde el origen',* sintetiza nuestro compromiso con el bienestar, a través de un proceso circular controlado de elaboración, basado en la supervisión y control de toda la cadena '*del campo a la mesa'.*

Porque solo controlando todos los procesos es posible garantizar la naturalidad al 100%.

NUESTROS COMPROMISOS

La **sostenibilidad** conforma nuestro propósito más global: Nos mueve el compromiso por seguir construyendo un mundo mejor basado en el respeto hacia el entorno, la contribución al bienestar y el crecimiento sostenible.

Estamos **comprometidos con la calidad,** entendida como la excelencia del producto en cuanto a sabor, textura y propiedades, pero también como forma de ser. Por ello, nuestros productos cuentan con la certificación en Bienestar Animal, así como con las certificaciones calidad más exigentes a nivel nacional e internacional.

Apostamos por la **innovación continua** en todos los procesos y especialmente en el desarrollo de nuevos productos, con el objetivo de ofrecer los productos y formatos que más se adapten a las necesidades y preferencias de los consumidores.

EN CASADEMONT PENSAMOS EN VENDING

Con el **fuet en nuestro ADN,** elaboramos una amplia **variedad de embutidos y productos** de charcutería, así como en diferentes formatos para todos los momentos de consumo, entre ellos el snacking.

Fuetis

Mini fuets y Mini chorizos en cómodo formato doypack de 50g. Elaborados sin soja, sin gluten.

Snacks loncheados

Embutidos loncheados ready-to-eat en prácticos botes de 50g. Disponibles en cuatro variedades: **Fuet extra, Longaniza de Payés, Chorizo sarta dulce y Chorizo sarta picante.**

OS PRESENTAMOS A...

CASADEMONT

La experiencia de la tradición, el sabor de la calidad y el compromiso con la excelencia

Nuestros productos están elaborados con **carnes seleccionadas,** los más altos estándares de **calidad y excelente sabor.**

LOS APERITIVOS PERFECTOS PARA PICOTEAR ENTRE HORAS.

Para disfrutar de la mejor charcutería en cualquier momento y en cualquier lugar.

**Para más información sobre estos productos, visítenos en nuestro stand en el Salón Gourmet, Stand 4A17, IFEMA (Madrid).*

VISITA NUESTRA WEB

ENTREVISTA A...

SAÚL ÁLVAREZ

Vicepresidente de Proveedores y Director de Aneda ExpoCongress

1.- En primer lugar, queríamos preguntarle sobre la **situación actual del sector** y las **necesidades del mercado.**

¿En qué situación se encuentra actualmente el vending? ¿Cuál es su análisis personal?

Nos enfrentamos a un momento trepidante de **concentración de players, redefinición de estrategias y demostración de las ventajas de nuestro canal**. La elevada inflación, la subida de tipos de interés, los retrasos en la cadena logística de suministros y la disminución de liquidez en el sistema está redimensionando nuestro sector, exigiendo mayor control y una gestión más detallada y profesional. Todo esto, está demostrando que somos una alternativa ganadora a otros canales, los cuales hoy son un lujo extra para los consumidores.

El buen-hacer de los últimos años, las mejoras tecnológicas en telemetría y los equipos dispensadores, la eficiencia de gestión y la mejora continua está evidenciando que poseemos una clara **ventaja competitiva** y nos encontramos ante un momento extraordinario para crecer de forma exponencial; especialmente palpable en las bebidas calientes, que en los últimos meses he detectado un aumento del consumo en detrimento de otros canales, especialmente **HORECA.**

Siento una **oportunidad de cambio** en un mundo volátil preocupado por el impacto medioambiental, donde se escuchan opiniones ambiguas y en el que veremos un mercado incierto políticamente en los próximos meses. **Creo que nos vamos a divertir.**

»

ENTREVISTA A...

SAÚL ÁLVAREZ

Vicepresidente de Proveedores y Director de Aneda ExpoCongress

2.- Desde que fue elegido **Vicepresidente de proveedores** no ha parado quieto y ha focalizado su energía en proyectos de mayor interactuación entre proveedores y operadores.

¿Qué le hizo apostar por esta nueva responsabilidad con los proveedores y pasar a formar parte de la Junta Directiva?

Me sentí con la **responsabilidad vital, la madurez y la motivación** para aceptar el cargo ante la posibilidad de que los proveedores perdiésemos peso y representatividad en la asociación. Personalmente pienso que para formar parte del asociacionismo se necesita un **ejercicio de inteligencia, un sentimiento de voluntariado y bondad para luchar por un bien común priorizando el individual;** y todos deberíamos reflexionar profundamente sobre lo que podemos aportar para que nuestro canal mejore y tener la determinación para hacerlo. **Tod@s somos ANEDA y el éxito lo construimos unidos.**

3.- Primero fue Futurvend, un gran acierto y del que aún se sigue hablando dentro del sector. ¿Qué espera de Aneda Expoccongress? ¿Por qué la insistencia en no llamarlo Feria ni compararlo con Vendibérica?

Aneda Expocongress va a ser un punto de inflexión para nuestra Asociación y para nuestro sector. Nace el **punto de referencia de nuestro canal,** el cual irá evolucionando edición tras edición y del que os aseguro que todos **estaremos orgullosos.**

Declino la palabra insistencia, simplemente es **coherencia.** Nuestro idioma es muy rico y si acudimos a la definición de congreso de la RAE *"conferencia generalmente periódica en que los miembros de una asociación, cuerpo, organismo, profesión, etc., se reúnen para presentar conferencias o exposiciones sobre temas relacionados con su trabajo o actividad y discutir sobre ellos",* es fiel reflejo de lo que vamos a hacer.

Es un evento corporativo de ANEDA, de **periodicidad bianual**, con **ponencias** de primer nivel, mesas redondas, donde se presentarán **productos del sector,** se realizarán **catas,** existirán **medios de comunicación** que potenciarán nuestra actividad, **exposición de productos** y marcas que su principal objetivo no será la venta (como en una feria), sino el **networking**, las **reuniones profesionales** y el intercambio de **inquietudes y conocimientos.** Además, una feria se limita a los compradores y vendedores, y este va a ser el **mayor punto de encuentro nacional** para todas las personas que componen este canal: gestores de ruta, técnicos, miembros de todos los departamentos, etc.

ENTREVISTA A...

SAÚL ÁLVAREZ

Vicepresidente de Proveedores y Director de Aneda ExpoCongress

4.- Estamos a las puertas de su celebración ¿Por qué aconseja visitar este innovador formato y cuáles son las expectativas? Y ¿Qué motivación tendrá el visitante para acudir?

Es una **cita ineludible** para cualquier operador de vending y dispensing, serán **tres días incansables de trabajo** que finalizarán con un **gran fin de fiesta** (upps esto no lo puedo contar...).

Un **lugar de encuentro**, de debate, de braimstorming, de descubrimiento de nuevos productos, de nuevos proveedores del sector, la oportunidad de reunirte con muchos proveedores y colegas a un coste testimonial, en un marco incomparable y además concentrado en poco tiempo.

Aportaremos **ideas, tendencias, veremos análisis de la situación y existirá la oportunidad de escuchar a los líderes del canal.** Será la ocasión de aprender de aciertos y errores, de formarte con los mejores y de descubrir nuevas puertas para tu negocio.

5.- ¿Por qué un proveedor debería estar presente con stand en Aneda Expoccongress? Dicho de otro modo, ¿Qué puntos fuertes tendrá para el expositor?

Los proveedores son piezas fundamentales y son conscientes de ello; desde aquí me gustaría **agradecerles su implicación y ayuda** para que los eventos que promueve la Asociación sean viables. GRACIAS, GRACIAS Y GRACIAS.

Los **Expositores tendrán visibilidad en el mayor evento del sector** a un precio razonable, gozarán de la oportunidad de potenciar su marca, reuniéndose con las **mayores empresas del canal,** demostrar sus ventajas competitivas, de compartir inquietudes, de generar cientos de

»

ENTREVISTA A...

SAÚL ÁLVAREZ

Vicepresidente de Proveedores y Director de Aneda ExpoCongress

impactos a un coste comedido y por primera vez, la posibilidad de involucrar a todo su equipo en un evento del canal. Todo esto les conducirá irremediablemente a **aumentar sus ventas y su cartera de clientes.**

6.- ¿Dónde reside el valor de un acto, certamen o evento del tipo de Aneda Expocongress? ¿Es importante el respaldo de todos los actores del sector?

El **apoyo y la energía** de todos los componentes de nuestro sector es fundamental para crecer como canal, y sin su participación este evento sería un sinsentido.

Este acto tiene tres objetivos principales:

- Potenciar el Sector: si queremos ser considerados por las instituciones es necesario aumentar nuestra representatividad y ser altavoces de las inquietudes de todos los miembros del canal, para ello debemos hacernos fuertes y tener un evento representativo referente.

- Reveneu de la inversión para los proveedores: debemos hacer un evento adaptado a las circunstancias actuales que tenga interés, un coste comedido y que ayude a potenciar relaciones de clientes actuales; así como intercambiar impresiones con clientes futuros.

- Congreso abierto a todos los estamentos: es el gran encuentro de todos los componentes interesados en asistir, cualquier persona que aporte o vaya a aportar será bienvenida y seguro que se marcha con la cabeza revolucionada.

"VA A SER UN IMPULSO HACIA EL ÉXITO"

7.- ¿Qué expectativas a nivel nacional e internacional tienen?

Está claro que va a ser un referente en nuestro país puesto que todas las grandes compañías operadoras han asegurado su presencia, pero es un poco pretencioso considerar que tendrá un gran impacto internacional. Somos conscientes que es la primera edición y tenemos una única oportunidad de causar una buena primera impresión, y a pesar de que ya hay confirmada la presencia de visitantes internacionales no podemos asegurar que su porcentaje sea elevado. Dentro de dos años, volveremos a tratar este tema....

ENTREVISTA A...

SAÚL ÁLVAREZ

Vicepresidente de Proveedores y Director de Aneda ExpoCongress

8.- Tiene el apoyo de los proveedores, del grupo de trabajo, de los socios y de la Junta Directiva, pero ¿Ha sopesado que Aneda Expocongress no tenga el éxito que se espera?

El éxito está asegurado si contamos con el apoyo de todos vosotros.

Debemos atraer a grandes **players multicanal** que han estado ausentes en los encuentros del nuestro y perseverar en ello; debemos involucrarnos para **triunfar** y si no lo hacemos, no podremos quejarnos de la situación que nos encontramos. Es desolador y egoísta criticar situaciones, circunstancias o carencias cuando nosotros mismos no hacemos prácticamente nada por cambiarlas.

Creo que **se ha trabajado mucho y bien, los últimos años en ANEDA** y tenemos una oportunidad única de acercarnos a las grandes asociaciones europeas. **De TODOS nosotros depende.**

Personalmente, ya he escuchado la **alegría del gran reencuentro,** he sentido los abrazos de colegas del sector que hace años no coincido y he visto los **ojos brillando de entusiasmo del progreso sectorial.**

9.- ¿Qué retos se plantea a futuro?

Uno de los principios de mi vida es que no predigas el futuro, simplemente **créalo y disfruta del camino**, así que espero que me acompañéis y lo creemos y **disfrutemos juntos.** Estamos trabajando en ello....

Schweppes

MÁS Schhh QUE NUNCA

Risi

MIOS!

ADULT SNACK

DESCUBRE LA

#PLACEROSOFÍA

EN LO QUE DURA

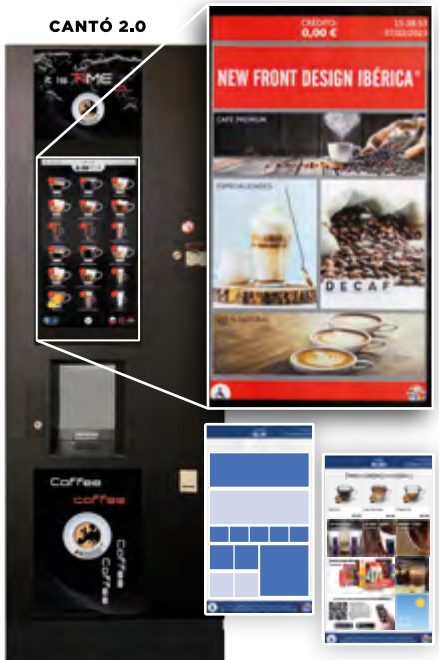
UNA BOLSA DE MIOS!

NFD NEW FRONT DESIGN IBÉRICA

PERSONALIZA TU PANTALLA

Edita tu kit al máximo

CANTÓ 2.0



INFORMACIÓN
Publicita, anuncia o anunciate

DISEÑA, CREA Y EDITA

ORGANIZA
Un matriz de libre distribución (nº columnas, filas y bloques) que puedes añadir:
- Productos
- Información
- Widgets (tiempo, acciones, etc)
- Teclado alfanumérico

IMÁGENES Y VÍDEOS
Imagenes en standby y vídeos por consumo. Programados de forma manual, temporizada o remota a través de la interfaz Manager.

¡AHORA SI QUIERES TE LO HACEMOS NOSOTROS! HAZ TU CONSULTA

NFD 2.0

User interface de TOUCHSCREEN | capacitivo de 15,6" - 24" | Monitor full HD 16:9 | Vidrio de seguridad templado de 3mm

NEW FRONT DESIGN IBÉRICA

Contamos con una amplia gama de modelos y tecnologías

CONTACTA CON NOSOTROS 91 018 99 53

C/ Manzanares 32, Velilla de San Antonio, 28891 (Madrid) · pablop@nfdiberica.es · nfdiberica.es

CAPRIMO

¡PRUEBA LA NUEVA BEBIDA DE AVENA CAPRIMO!

La bebida de avena caprimo es la alternativa vegetal que tus clientes están buscando.

✓ Origen vegetal ✓ Sin gluten ✓ Sin lactosa
✓ Vegano ✓ Libre de soja

Barry Callebaut Ibérica | Rambla de Catalunya 6 | 08007 Barcelona
T: 933 43 52 38 | www.caprimo.com

ESTUDIOS

EL 95% DE LOS ESPAÑOLES VALORA MÁS LOS ASPECTOS ÉTICOS A LA HORA DE ELEGIR UNA MARCA

El 54% de los españoles podría pagar más por un producto con determinados valores que son importantes como la confianza y la transparencia

Appinio, la plataforma global de investigación de mercados, ha recibido recientemente la **certificación B-Corp (Benefit Corporation**). La empresa con sede en Hamburgo se convierte así en una de las 6.000 empresas de todo el mundo autorizadas a llevar la etiqueta B-Corp, estrictamente controlada.

La etiqueta certifica que las empresas actúan con una **orientación sostenible y una concepción holística económica, ecológica y social,** que al mismo tiempo se centra en la transparencia pública y la responsabilidad legal.

Declaración de responsabilidad social y medioambiental

La etiqueta B-Corp respalda la filosofía corporativa de Appinio de **vincular el crecimiento económico con un enfoque responsable hacia los clientes, los empleados y el medio ambiente.** "Como B-Corp, nos comprometemos a revisar constantemente nuestro impacto social y medioambiental y a informar sobre él con transparencia. Queremos predicar con el ejemplo y demostrarlo: Construir un negocio rentable y de alto crecimiento sólo es posible con un compromiso con las personas que nos rodean y con nuestro medio ambiente. Esperamos que otras empresas sigan nuestro ejemplo", afirma **Kurfess.**

Para recibir el certificado B Corp, las empresas deben cumplir una serie de requisitos. Por un lado, deben demostrar su compromiso con los objetivos sociales y medioambientales.

ESTUDIOS

EL 95% DE LOS ESPAÑOLES VALORA MÁS LOS ASPECTOS ÉTICOS A LA HORA DE ELEGIR UNA MARCA

El 54% de los españoles podría pagar más por un producto con determinados valores que son importantes como la confianza y la transparencia

Por otro lado, se examinan las prácticas empresariales, así como el impacto de las actividades de la empresa en la sociedad y el medio ambiente.

El valor ético de una marca, uno de los aspectos más importantes para el consumidor

Pero, **¿qué importancia le dan los españoles a que una marca transmita valores éticos?** Según el estudio realizado por Appinio, para el 95% de los encuestados es importante percibir ciertos valores éticos a la hora de fijarse en una marca. En concreto, los españoles declaran que la confianza (59%) y la transparencia (58%) deben ser los valores más significativos de las marcas, seguidos de la innovación (43%), el compromiso con el bienestar de sus trabajadores (43%), la responsabilidad sobre el medio ambiente (42%) y la lealtad a sus consumidores (41%).

De hecho, este valor también afecta a la hora de comprar un producto: el 94% de los encuestados afirma que los valores de una marca les influye, al menos moderadamente, a la hora de **decidir adquirir un producto.** Incluso, el 54% de los españoles confiesa que podría considerar pagar más por un producto si lo vende una compañía con determinados valores que son importantes para uno mismo.

Pero, a pesar de la importancia de este tipo de valores en las marcas, el certificado B Corp sigue siendo desconocido para la gran mayoría de los españoles. Aunque el 75% de los encuestados explica que nunca antes había escuchado el término de empresa B-Corp, para el 97% de ellos esta filosofía les parece un gran modelo de empresa para cumplir con los altos estándares de desempeño social y ambiental, transparencia pública y responsabilidad legal.

Tras esto, el **88% de los españoles ve probable cambiar alguna de las marcas que utiliza actualmente por una marca que sea B-Corp.** Sobre todo, en ámbitos como la alimentación/droguería (52%), moda (47%), belleza (46%)

ESTUDIOS

EL 95% DE LOS ESPAÑOLES VALORA MÁS LOS ASPECTOS ÉTICOS A LA HORA DE ELEGIR UNA MARCA

El 54% de los españoles podría pagar más por un producto con determinados valores que son importantes como la confianza y la transparencia

y salud (46%). Eso sí, tras la información recibida, los españoles creen que Danone (40%), Nespresso (33%), ISDIN (33%) y The Body Shop (31%), son claros ejemplos de marcas que **representan los valores de una empresa B-Corp.**

Appinio se une a **Insights + Analytics,** la asociación que representa a todo el sector de la investigación de mercados

Además, para consolidar la entidad, Appinio **se acaba de incorporar a las 24 empresas** que conforman el Capítulo Empresas de I+A de la asociación Insights + Analytics, una cifra que es récord hasta el momento. La incorporación de esta startup fortalece la asociación y su razón de ser como única voz que representa a todo el sector, impulsando el rol de la investigación de mercados e integrando todas las disciplinas y metodologías del market research y data analytics.

En palabras de **Livia Mirón,** Directora General de Appinio en España,*"Estamos contentos de formar parte de esta asociación y aportar nuestra experiencia en el sector para apoyar a la industria. Además, apostamos por ofrecer la mejor versión de la investigación ya que creemos que es divertida, efectiva y nada aburrida".*

Sobre Appinio

Appinio es una plataforma global de investigación de mercados con sede en Hamburgo. Su principal objetivo es ayudar empresas de todo tipo a comprender mejor a sus diferentes públicos objetivos, gracias a una metodología única y revolucionaria que permite obtener resultados significativos en cuestión de minutos. Appinio proporciona información de más de 90 mercados y facilita los resultados directamente en su panel de control, en tiempo real. Más de 700 empresas, incluidas VW, Unilever, Cap Gemini o Danone entre otras, utilizan la plataforma de Appinio. Appinio fue fundada en 2014 por Jonathan Kurfess (CEO) y Kai Granaß (CTO). En marzo de 2020, Kurfess fue incluido en el codiciado ranking de Forbes "30 menores de 30" de Europa.

Fuente. www.prgarage.es

ESTUDIOS

UN ESTUDIO RELACIONA MAYORES NIVELES DE CAFEÍNA EN SANGRE CON MENOR RIESGO DE DIABETES Y SOBREPESO

Los investigadores creen que se debería estudiar este potencial

Los investigadores creen que se debería estudiar este potencial, aunque otros expertos dudan de su utilidad para tomar decisiones individuales

La alimentación es uno de los temas favoritos de los amantes de la trifulca dialéctica, quizá porque no es nada fácil determinar quién tiene razón. El café es, después del agua, **el líquido más consumido en todo el mundo,** y en torno a esta bebida se discute con intensidad. Esta semana, un equipo internacional de investigadores liderado por **Susanna Larsson**, del Instituto Karolinska de Estocolmo (Suecia), publica un estudio en la revista BMJ Medicine que podrá ser utilizado por los que quieren tomar café, no solo con la conciencia tranquila, sino incluso con cierta sensación de superioridad moral.

Larsson y sus colegas concluyen que unos **niveles elevados de cafeína en sangre pueden reducir la cantidad de grasa corporal de una persona y su riesgo de sufrir diabetes tipo 2**, la que está asociada al envejecimiento y a algunos hábitos de vida. Los resultados coinciden con los de muchos estudios observacionales que, desde hace décadas, han visto una relación entre el consumo de café y un menor riesgo de diabetes. En un artículo publicado en 2018 por la misma Larsson, se estimaba que con cada taza de café con cafeína tomada al día se reducía un 7% el riesgo de desarrollar diabetes, un beneficio que, con un 6%, casi se igualaba con el café descafeinado. Otro estudio realizado por científicos de la Organización Mundial de la Salud (OMS) en 2017, calculaba que tres cafés al día reducen la mortalidad prematura entre un 8 y un 18%.

Pese a la acumulación de resultados positivos, estos estudios observacionales no permiten asegurar que los vínculos detectados son causales. En 1991, la OMS puso al café en la lista de posibles carcinógenos y, años después, revocó la decisión cuando se comprobó que la mayor incidencia de cáncer entre los cafeteros se podía explicar con otros hábitos asociados, como el cigarro que a veces acompaña a esa bebida. Los autores de este trabajo recuerdan que no se han realizado ensayos aleatorizados, muy costosos y complejos de llevar a cabo, con los que se pueda establecer causalidad, para analizar el efecto de la cafeína en el desarrollo de diabetes o enfermedad cardiovascular.

»

ESTUDIOS

UN ESTUDIO RELACIONA MAYORES NIVELES DE CAFEÍNA EN SANGRE CON MENOR RIESGO DE DIABETES Y SOBREPESO

Los investigadores creen que se debería estudiar este potencial

Variantes genéticas cafeteras

Para superar, al menos parcialmente, estas limitaciones, los científicos emplearon un método novedoso, conocido como aleatorización mendeliana, que utiliza **variaciones genéticas con una función conocida** para evaluar el efecto causal de un factor de riesgo. En este caso, analizaron los genes CYP1A2 y AHR, que determinan la velocidad a la que nuestro organismo procesa la cafeína, en 10.000 personas. Los individuos que tienen variantes genéticas que hacen que la cafeína permanezca más tiempo en la sangre, suelen beber menos café, porque sienten una estimulación más prolongada, pero tienen mayores concentraciones de cafeína en el plasma sanguíneo.

El efecto observado no es tan grande individualmente como para plantearse beber café para prevenir la diabetes

Gemma Rojo, Hospital Regional Universitario de Málaga.

Con ese planteamiento, que trata de separar el efecto de la cafeína en sangre en la obesidad o la diabetes de otros factores relacionados con el consumo de café, observaron que las personas con las variantes genéticas que ralentizan el procesado de cafeína y favorecen su mayor presencia en la sangre tenían un menor índice de masa corporal y menos porcentaje de grasa. El principal motivo de la reducción del riesgo de diabetes, al que se atribuye el 43% del efecto, es la pérdida de peso, provocada por su capacidad para acelerar el metabolismo y reducir el apetito, entre otras cualidades.

Gemma Rojo, investigadora del Hospital Regional Universitario de Málaga, considera que el estudio es interesante, pero recuerda *"que el efecto observado no es individualmente tan grande como para plantearse beber café para prevenir la diabetes, y que a una persona que ya tiene diabetes, no le va a servir para controlarla, porque no le va a bajar los niveles de azúcar en sangre". "Una lectura que sí se puede hacer es que la evidencia de los beneficios del café es mayor que la que tenemos en contra, pero el efecto del café en la diabetes se ve mejor a nivel poblacional y es poco útil para tomar decisiones individuales",* remacha.

Los autores del estudio que hoy publica la revista BMJ Medicine creen que, vistos sus resultados, sería interesante "realizar estudios aleatorizados para comprobar si las bebidas con cafeína y sin calorías pueden desempeñar un papel reduciendo el riesgo de obesidad y diabetes tipo 2". **Jorge Ferrer,** jefe del grupo de Regulación Genómica y Diabetes en el CRG de Barcelona, piensa que ese planteamiento es excesivo "teniendo en cuenta que este estudio no ha tomado en cuenta otras variables, como el bienestar psíquico o cómo

ESTUDIOS

UN ESTUDIO RELACIONA MAYORES NIVELES DE CAFEÍNA EN SANGRE CON MENOR RIESGO DE DIABETES Y SOBREPESO

Los investigadores creen que se debería estudiar este potencial

afecta la cafeína a la calidad del sueño". Sin embargo, sí considera útiles este tipo de estudios de aleatorización mendeliana para conseguir información que es muy complicado obtener sobre la cafeína, "siguiendo a muchas personas durante varios años, dando a unas cafeína y a otras un placebo" y controlando muchas otras variables.

Como sucede con casi todo lo que tiene que ver con la alimentación, un efecto positivo de la cafeína por su consumo de energía, no implica una solución mágica para perder peso o prevenir enfermedades crónicas como la diabetes. Comer menos y mejor y hacer más ejercicio siguen siendo las soluciones más efectivas.

Fuente: https://elpais.com/salud-y-bienestar/2023-03-14

ESTUDIOS

3 RAZONES

Por las que fomentar la presencia de mujeres en las compañías

La presencia de la mujer en las decisiones importantes de la compañía es **imprescindible para crear economías más fuertes y para alcanzar los objetivos de desarrollo y sostenibilidad**

Actualmente un total de 92 puestos en las grandes compañías son ocupados por consejeras. El peso de la mujer en las grandes compañías alcanza el 20,31%, lo que significa un leve avance sobre el 19,83% registrado el año pasado, según el V Informe 'Mujeres en los Consejos de Administración de las compañías del Ibex-35', elaborado por el IESE y ATREVIA.

Los hechos y los estudios apoyan e impulsan el empoderamiento de la mujer, ya que **"su presencia tiene un efecto multiplicador y muy positivo en todos los ámbitos de la sociedad: es "el motor" del desarrollo y crecimiento económico",** según la ONU.

1. Las capacidades de las mujeres son imprescindibles en las empresas.

Capacidad de escucha, empatía, emprendimiento, liderazgo, facilidad para el trabajo en equipo, alta capacidad de para la resolución de conflictos, alta productividad... **las mujeres poseen enormes cualidades** que hacen que sean imprescindibles para las empresas.

Además, ellas se convierten en excelentes mentoras: el 30% de los encuestados por Pew Research consideró que las mujeres eran mejores mentoras que los hombres.

2. Las empresas con mujeres en altos cargos generan más ganancias.

Las compañías que tienen un alto porcentaje de mujeres en altos puestos ejecutivos, generan un mayor retorno económico para la empresa, según el Instituto de Investigación de Credit Suisse. Una de las razones es que las mujeres **se centran en enfrentar los retos y las necesidades de la empresa**, poniendo por delante el interés de la compañía antes que el suyo propio.

3. Una compañía equilibrada implica mejores decisiones.

Según las tendencias actuales, no se alcanzará la igualdad económica hasta 2096. Unilever, la empresa líder de consumo masivo, afirma que **"crear oportunidades para las mujeres es fundamental para la erradicación de la pobreza y acelerar el desarrollo mundial".** Asegura que los equipos que están formados por, aproximadamente, el mismo número de hombres que de mujeres, consiguen tomar mejores decisiones, beneficiando a la empresa: **"Toman posturas más equilibradas, comprenden mejor las necesidades, deseos y preocupaciones de sus consumidores".**

Fuente: https://www.michaelpage.es/

El mejor café solo con pulsar un botón.

Descubre nuestra nueva línea Vending

Special Vending

CANDELAS

CAFESCANDELAS.COM

24H

El sabor comienza con la calidad de cada ingrediente

sandwich

100% CALIDAD

TODOS NUESTROS PRODUCTOS ESTÁN ELABORADOS CON INGREDIENTES DE PRIMERAS MARCAS

sandwichlm.com

MYKEY

Siempre nueva

Descubra la nueva generación de llaves MyKey: nuevo diseño, 5 colores brillantes e impresión láser del logo del Operador.

Coges MyKey: pequeña, sencilla y cada vez más inteligente.

COGES

www.coges.es

ERAVENDING

Fabricación

NOVEDAD!

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 ergonomico 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.

Caracteristicas Principales

PREMIUM maxi

PREMIUM medium

PREMIUM mini

¡Pidanos presupuesto, se sorprenderá!

Grupo de empresas La Era de la Venta Automática
Polígono 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

CURIOSIDADES

MADRID ESTRENA LA PRIMERA VINOTECA CON UNA MÁQUINA EXPENDEDORA DE VINOS

Está en el área de restauración de las Galerías Canalejas y ofrece más novedades tecnológicas

Una vinoteca exclusiva, con el mayor ratio de referencias de vinos por metros cuadrados; ubicada en pleno centro de la ciudad y con una máquina expendedora que coge las botellas de su cava en altura única. Así es lo nuevo en Madrid, el **Wine Bar de Galerías Canalejas,** que incorpora a la venta y el consumo de vinos lo último en tecnología e innovación.

Se llama The Wine Shop y acaba de sumarse a la veintena de espacios gastronómicos que hay en el 'Mad Gourmets' del centro comercial de lujo de la capital. Funciona tanto como lugar de degustación, con el atractivo de contar con 200 referencias por copa -con precios que parten de los 5,50 euros-, como de punto de venta de botellas -tiene vinos de 20 euros y hasta auténticos 'tesoros' que llegan a los 8.000-.

Cuenta con dos avances en este sector que definen su apuesta por los últimos avances tecnológicos aplicados al sector. Por un lado, lo que sus fundadores aseguran es «la primera cava automática refrigerada en altura del mundo, con cinco metros«, que fue creada expresamente para este 'corner' madrileño y permite optimizar el espacio de almacenaje.

Diseñada por la empresa sevillana Deprom y fabricada por la **madrileña Fridec** en base a una idea de los seis socios de esta nueva tienda, esta cava vertical, que añade una luz especial para la conservación de los valiosos líquidos, responde a un sistema automático que, valiéndose de la identificación del pedido con un QR, busca la botella elegida por el cliente y la baja, como si fuera una gran máquina expendedora de vinos.

Por otro lado, sus **200 referencias se pueden pedir por copas gracias a un sistema,** de Coravin, que permite servir el vino sin quitar el corcho gracias aun abridor con una aguja hueca. El dispositivo se inserta y llena la botella con gas argón para presurizarla, vierte el líquido y al retirarse la deja otra vez sellada.

The Wine Shop, bajo la supervisión del sumiller **Andrés Palomo** (formado junto a Pedro Larumbe y en Kabuki Wellington, 99 Sushi Bar y el londinense 67 Pall Mall), ofrece con sus selectos vinos -tintos, blancos, rosados, espumosos, dulces, de toda España y de otros países- frutos secos del Líbano. Este espacio es la **última incorporación a la gran apuesta gastronómica que tiene Galerías Canalejas,** donde ya funcionan, entre otros restaurantes, un Salvaje, el asiático Le Petit Dim Sum o el 1986 del chef con estrella **Rubén Arnanz,** entre otros.

Fuente: https://www.abc.es/

FAS
made in Italy
CALIDAD QUE DURA EN EL TIEMPO
24 meses de garantía sobre toda la gama de Distribuidores Automáticos.
FAS
www.facebook.com/Fas.vending
www.twitter.com/fas_vending
www.fas.it
madrid machine

CARRETILLA
DESDE 1872
Vending
PUNTO
La alternativa más saludable, práctica y de calidad para Vending
UNA AMPLIA GAMA DE ENSALADAS Y PLATOS LISTOS DE LA GASTRONOMÍA MEDITERRÁNEA
PUNTO DE VENTA SALUDABLE
¡Apúntate a comer bien y sin esfuerzo!
ESPECÍFICOS PARA VENTA AUTOMÁTICA
Listos para cargar. La máquina no necesita adaptación.
Fácil manipulación y conservación. No necesitan frío.
Sin mermas. 1 año de caducidad.
Fácil y atractiva identificación del producto y la marca por el consumidor.
Gran variedad en la oferta.
Con la calidad y garantía de la marca Carretilla.
www.carretilla.info/vending
IAN S.A.U.
vending@grupoian.com
ian

Mmmm
CORNY
65 kcal
CORNY
DONDE Y CUANDO QUIERAS
Contacto Comercial: José Marcos García • Teléfono: 968 89 89 00 • Dirección: Avda Murcia 1 | 30820 Alcantarilla (Murcia)

Cápsula de fibra vegetal blanca Pascucci
¡un envase revolucionario!
Cápsulas y máquinas, un sistema completamente nuevo Café Pascucci
PASCUCCI
¡No pierdas la oportunidad de entrar a formar parte de nuestra exclusiva red de distribución!
100% fibra vegetal
No contiene metales y derivados plásticos nocivos al medio ambiente marino
Compostable. Producido con fibras que se degradan comúnmente en la naturaleza
Producido con sistemas con un nivel muy bajo de impacto medioambiental, no quita la tierra destinada a la agricultura
Contenedor y contenido son desechables en la basura orgánica
Contribuye a la economía circular
La ampliación de las fibras permite una elevada cremosidad natural
Libre de ftalatos formaldehído metales pesados aminas aromáticas bisfenol A, tintas
www.pascucci.es
CETÁCEA
Colaboramos con la Fundación Cetácea
+34 689 711 266
info@pascucci.es
Agriculture Biologica
Alliance for Coffee Excellence
Cup of Excellence
Specialty Coffee Association
International Organic Awards

Aneda
NOTICIAS

LA IMPORTANCIA DE LA FORMACIÓN

25, 26 y 27 de abril programados cursos de gestor, supervisor y técnico en la sede de Aneda

Desde la asociación se intenta ofrecer todas las **herramientas posibles** para poder organizar distintas formaciones a nuestros asociados y al sector en general.

Brindar los instrumentos y conocimientos al personal de una empresa es parte fundamental para progresar, logrando que los **empleados potencien sus capacidades y habilidades laborales,** generando un beneficio individual y colectivo que mejora y hace crecer el negocio.

Desde Aneda seguimos **fomentando la formación, tanto presencial como on line**, siempre en búsqueda de la mejor opción posible.

Durante tres días, en la sede de Aneda, se llevará a cabo una formación específica para **GESTOR DE RUTA, SUPERVISOR Y TÉCNICO NIVEL 2 MÁQUINAS DE CAFÉ**

De **10 a 15 horas** y, durante tres días, puedes **formar a tus trabajadores** para los tres cursos, y con unos objetivos generales:

GESTOR: Comprender el concepto de "SERVICIO" en el **Sector de la Distribución** Automática y llevar a cabo la **operativa de mantenimiento** de manera eficiente, prestando especial atención sobre la atención al cliente.

SUPERVISOR: Diseño e implementación de las rutas de los gestores de ruta así como la supervisión de dichas rutas y del trabajo de los gestores.

TÉCNICO NIVEL 2:
Ofrecer una **visión técnica** del funcionamiento de una máquina de café. Conocer todos los **elementos que la componen, su conexionado y funcionamiento.**

Estos cursos potenciarán al personal de tu empresa, **compartirán conocimientos** con otros profesionales y dispondrán de un **formador especializado** y con una trayectoria profesional de más de 30 años en el sector de la distribución automática.

No dejes pasar esta oportunidad, la **calidad de tu compañía mejorará** y el trabajador también lo agradecerá.

Si los objetivos y necesidades son otros en este momento, cuéntanoslo y gestionamos el curso que precises. **Sólo tú sabes el curso ideal para tu empresa. ¿Te ayudamos?**

Recuerda que debes reservar plaza para la formación de abril, llámanos o escribe a comercial@aneda.org

GRUPOS DE FRIO
Nivel 1
-25h-
MEDIDAS DE ACTUACIÓN ANTE MEDIDAS DE EMERGENCIA
-4h-
GESTOR DE RUTA
-18h-
MANIPULADOR DE ALIMENTOS
-18h-
-8h-
COMERCIAL
-40h-
SENSIBILIZACIÓN SOBRE EL ACOSO LABORAL
-6h-
TÉCNICOS
Nivel 1
-40h-
TELETRABAJO
-3h-
ANEDA
INTRODUCIÓN A LA IGUALDAD DE OPORTUNIDADES
-8h-
CURSO DE SUPERVISOR
-30h-
¡Fórmate con nosotros!
¡Diseñamos el curso para ti!

VENDING HORECA RETAIL

CALIDAD GRANULADO AGGLOMERATED QUALITY Simat

DESDE / SINCE 1979 Simat 4.0
INSTANT HOT&COLD SOLUBLE SOLUTIONS

Queremos ser tu **fábrica de solubles**
simatsolubles.com

PREPARADOS ALIMENTICIOS SIMAT, S.L
simatsolubles.com - info@simat.es
T. +34 93 771 23 11 - M. +34 626 638 036

ACV AMEDA

NUEVO PRESIDENTE PARA ANEABE

La Asociación de Aguas nombra a José Manuel García

La Asociación de Aguas Minerales de España (ANEABE) que agrupa a 60 compañías en nuestro país, ha nombrado nuevo presidente a **José Manuel García** en el marco de su 45ª Asamblea General. El evento, que sirve de **punto de encuentro y reflexión para el sector,** se ha celebrado, esta mañana, en el Real Casino de Madrid y ha contado con la presencia de destacados representantes de instituciones públicas y privadas, como **Fernando Miranda,** Secretario General de Agricultura y Alimentación, así como directivos de compañías de aguas minerales y asociaciones de la cadena de valor del sector.

Con este nombramiento, **José Manuel García** recoge el testigo de **Francisco Vallejo** quien, durante los últimos doce años, ha trabajado para defender los intereses de la Asociación y de todas sus empresas, tanto a nivel nacional como europeo. Durante su etapa al frente de la entidad, Vallejo ha demostrado un fuerte convencimiento del "*poder que tiene el movimiento asociativo"* y su *"capacidad para valorizar y acercar a la sociedad las propiedades y valores del agua mineral".* Unas aguas *"puras en origen, procedentes de acuíferos subterráneos, que contribuyen a los hábitos de vida saludables de los españoles"*, según sus propias palabras.

Dentro del legado que Vallejo ha dejado en la Asociación, destaca su papel activo en la Federación Europea de Aguas Minerales, defendiendo los intereses del sector español en la Unión Europea; así como las diferencias iniciativas que ha liderado para avanzar hacia la plena circularidad de los envases.

Por su parte, **José Manuel García,** economista, cuenta con una destacada trayectoria profesional, con más de 20 años de experiencia en el sector de aguas minerales, iniciada como Director General del Grupo Manantiales de Galicia. En la actualidad es Miembro del Consejo Asesor de las Aguas Minerales Naturales de Hijos de Rivera (grupo al que pertenecen las marcas Cabreiroá, Agua de Cuevas, Fontarel y Auara) y Consejero de Auara.

Nuevos nombramientos

Borja Lafuente (Aguas de Danone) fue nombrado nuevo vicepresidente de ANEABE, junto con **Óscar Hernández** (Calidad Pascual) que se mantiene también como vicepresidente. Por otro lado, **Alberto Gutiérrez** (Aquaservice) y **José María Cortés** (Aguas de Vilaflor) se incorporan como nuevos miembros de la Junta Directiva de la Asociación.

NUEVO PRESIDENTE PARA ANEABE

La Asociación de Aguas nombra a José Manuel García

El Reglamento Europeo de Envases, desafío y oportunidad para el Sector

José Manuel García asume el cargo en un momento de grandes retos legislativos para el sector de las aguas minerales en España. Tras tener que hacer frente a la tramitación del Real Decreto de Envases y a la entrada en vigor del impuesto al plástico a comienzos de este año, el sector asume este 2023 la llegada del Reglamento Europeo de Envases. Una norma que la Asociación espera que se convierta en una oportunidad única para lograr la circularidad total del circuito cerrado -para los envases de bebidas- y para ayudar al sector a alcanzar sus objetivos en materia de circularidad.

Los tres grandes ejes del nuevo mandato

Así, en el acto, **José Manuel García** ha querido poner énfasis en los retos que afronta para esta nueva etapa como nuevo presidente de la asociación, en línea con tres grandes ejes: continuar impulsando la valorización la categoría, reforzar la interlocución con las instituciones públicas y colaborar estrechamente con las empresas asociadas para seguir avanzando en Sostenibilidad y hacia la plena circularidad de los envases.

En este sentido, el nuevo presidente ha agradecido el esfuerzo llevado a cabo por los asociados y ha pedido la colaboración y cooperación público-privada para poder avanzar a la plena circularidad de los envases. “Hemos sido y seguimos siendo la vanguardia en la gestión de los envases para minimizar su impacto ambiental. **Nuestro sector ha trabajado en base a la estrategia marcada por la Unión Europea** y ahora está haciendo un esfuerzo encomiable por cumplir con la nueva normativa impuesta. Sin embargo, para seguir avanzando hacia un planeta más sostenible, necesitamos un **marco normativo que nos permita progresar**, sin olvidar el impulso a la competitividad de nuestras empresas«.

El Sector crece de forma sostenida pero no ha recuperado los niveles de prepandemia

El cambio en la presidencia de ANEABE se produce en un **momento de crecimiento sostenido del sector de aguas minerales en España,** a pesar de no haber recuperado, todavía, los niveles previos a la pandemia.

»

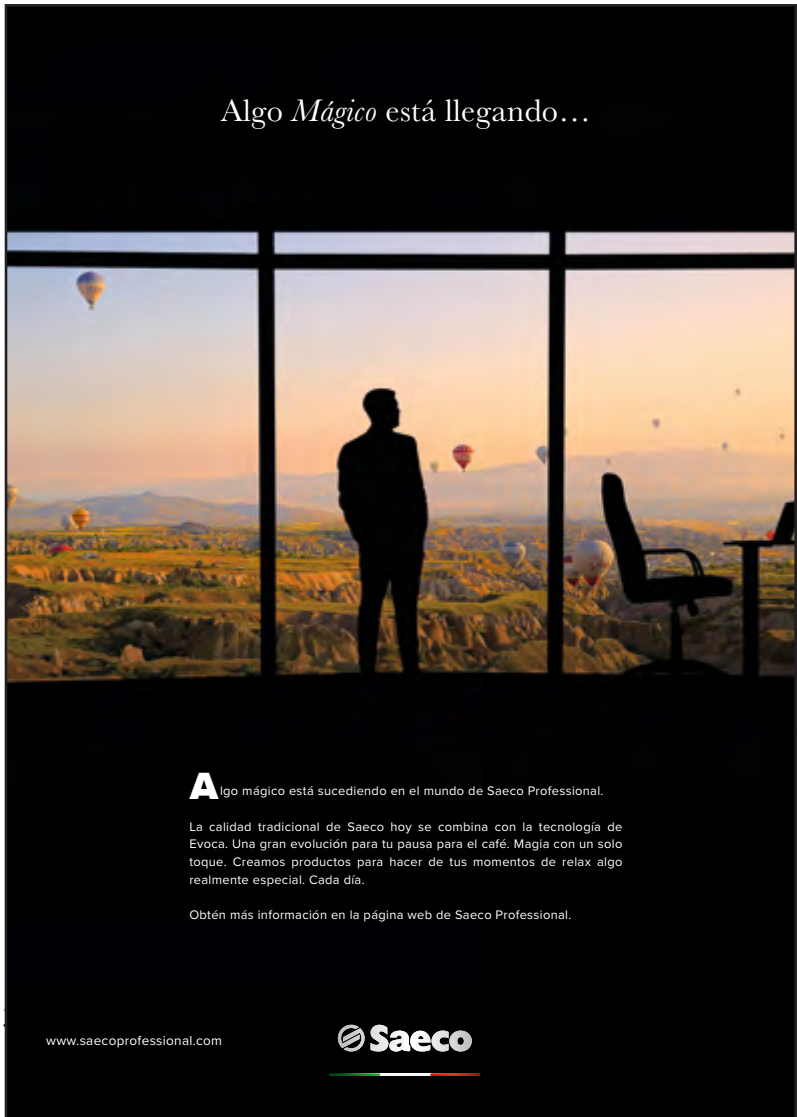
NUEVO PRESIDENTE PARA ANEABE

La Asociación de Aguas nombra a José Manuel García

En concreto, cerró 2022 con un volumen en torno a los 6.300 millones de litros, lo que ha supuesto un **incremento de un 5% respecto a 2021,** y un consumo per cápita de 132 litros. En la actualidad, España es el cuarto estado de la Unión Europea en términos de producción de agua mineral y el sector ha contribuido de manera activa en la economía de nuestro país con la aportación de 1.274 millones de euros al PIB nacional (2022).

Desde sus inicios en España, las compañías de agua mineral han demostrado, siempre, un firme compromiso con la sostenibilidad. La protección de la biodiversidad, el camino hacia la descarbonización o el impulso de los envases y embalajes circulares son solo algunos de los desafíos a los que se enfrenta el Sector para ofrecer una **bebida pura desde el origen, a la par que sostenible.** Ha conseguido cuadruplicar el contenido de PET reciclado en sus botellas en los últimos cuatro años -con un 36% de media-, reducir su huella de carbono un 10% respecto al año anterior e invertir en el incremento de la eficiencia energética, hídrica y de movilidad. Son datos que reflejan el esfuerzo y dedicación de las empresas envasadoras en la implementación de prácticas facilitadoras de su transición hacia una Economía Circular.

Fuente: https://aneabe.com/



EL MERCADO DEL CACAO AUGURA UN DÉFICIT DE OFERTA POR LA INCERTIDUMBRE MUNDIAL

El número creciente de incertidumbres mundiales, incluidas las perspectivas macroeconómicas, el efecto del cambio climático y las enfermedades, darán lugar al déficit limitado de la oferta de cacao para la temporada cacaotera 2022-2023, que comenzó el pasado octubre y finalizará el próximo septiembre.

Así consta en el último boletín estadístico publicado por la **Organización Internacional del Cacao** (ICCO, por sus siglas en inglés), que contiene las primeras previsiones para la campaña en curso y abunda que en lo que respecta a la demanda, ésta se prevé moderada.

PREVISIONES DE OFERTA Y DEMANDA

En comparación con la campaña 2021-2022, el ICCO prevé que la oferta mundial de cacao aumente un 4 % en el presente curso, hasta los 5,017 millones de toneladas, mientras que espera que la demanda disminuya menos del 1 %, hasta 5,027 millones de toneladas, generando un déficit de unas 10.000 toneladas.

En el mayor productor mundial de granos de cacao, Costa de Marfil, la elaboración ha descendido un 0,5 % desde el inicio de la campaña, situándose en 1,6 millones de toneladas a mediados del pasado mes de febrero.

No obstante, como la cosecha principal aún está en curso, el ICCO confía en que las **recientes lluvias en ese país refuercen la producción en los próximos meses.**

LA ACTIVIDAD TRANSFORMADORA SE RALENTIZA

El incremento de los costes de explotación por el "fuerte contexto inflacionista mundial" y unos costes energéticos "persistentemente" más elevados se encuentran también detrás de que la actividad transformadora del cacao se haya ralentizado en las principales regiones consumidoras de cacao: Unión Europea (UE), Asia y Estados Unidos.

EL MERCADO DEL CACAO AUGURA UN DÉFICIT DE OFERTA POR LA INCERTIDUMBRE MUNDIAL

El número creciente de incertidumbres mundiales, incluidas las perspectivas macroeconómicas, el efecto del cambio climático y las enfermedades, darán lugar al déficit limitado de la oferta de cacao para la temporada cacaotera 2022-2023, que comenzó el pasado octubre y finalizará el próximo septiembre.

En **Europa**, la molienda de cacao **descendió un 1,7 %** interanual en el trimestre octubre-diciembre de 2022, hasta las 359.577 toneladas, mientras que en **Asia** el descenso fue del **0,2%**, hasta las 230.806 toneladas y en **Estados Unidos** la reducción fue del **8,1 %**, hasta 107.130 toneladas, según ha consignado el ICCO.

El descenso de las actividades de transformación en Estados Unidos ha estado acompañado de un **aumento de un 10 %** de las importaciones netas de cacao en grano y productos semiacabados de cacao en ese mismo periodo, hasta las 198.000 toneladas.

Por contra, en la UE las importaciones de **cacao en grano y productos semielaborados de cacao también se redujeron**, en concreto un 13,1% interanual en el cuarto trimestre de 2022, hasta 336.000 toneladas, lo que según la ICCO "sugiere una plausible contracción en la demanda de cacao en toda la Eurozona".

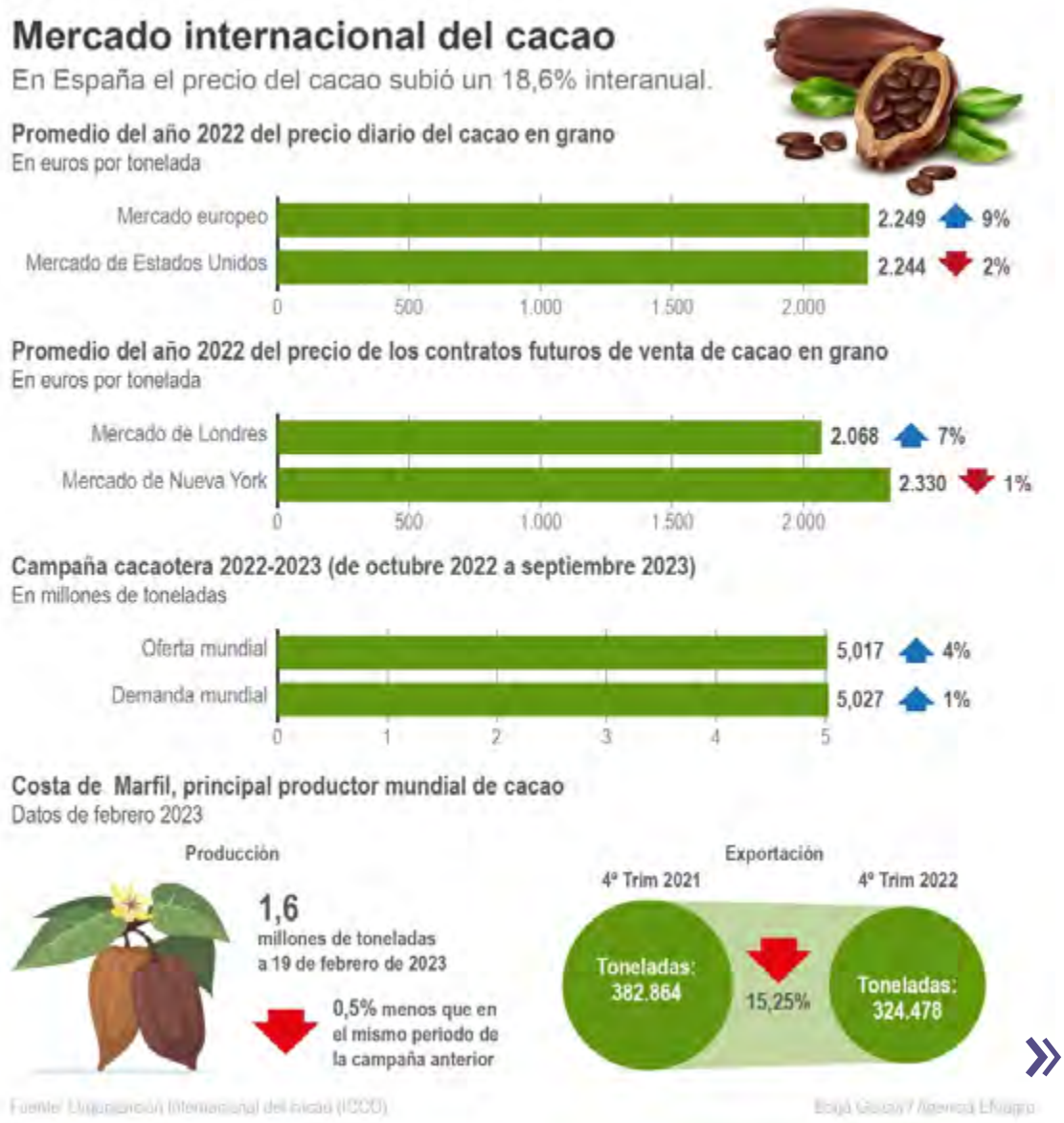
En la medida en que las presiones inflacionistas mundiales acentúan las preocupaciones relacionadas con la demanda de cacao, **las moliendas están aumentando en los países de origen.**

De hecho, **Costa de Marfil prevé procesar casi la mitad del cacao** en grano producido en el país.

NOTAS DE PRENSA

EL MERCADO DEL CACAO AUGURA UN DÉFICIT DE OFERTA POR LA INCERTIDUMBRE MUNDIAL

El número creciente de incertidumbres mundiales, incluidas las perspectivas macroeconómicas, el efecto del cambio climático y las enfermedades, darán lugar al déficit limitado de la oferta de cacao para la temporada cacaotera 2022-2023, que comenzó el pasado octubre y finalizará el próximo septiembre.



EL MERCADO DEL CACAO AUGURA UN DÉFICIT DE OFERTA POR LA INCERTIDUMBRE MUNDIAL

El número creciente de incertidumbres mundiales, incluidas las perspectivas macroeconómicas, el efecto del cambio climático y las enfermedades, darán lugar al déficit limitado de la oferta de cacao para la temporada cacaotera 2022-2023, que comenzó el pasado octubre y finalizará el próximo septiembre.

EL PRECIO SUBE EN EUROPA

Las tensiones inflacionistas se están haciendo notar también en el mercado en origen del cacao, que terminó el año 2022 con aumento del precio promedio diario del **9 % en el mercado europeo** en comparación con 2021, alcanzando los 2.249 euros por tonelada. En el mercado estadounidense, por contra, este indicador se situó en 2022 en 2.368 dólares (2.244 euros) por tonelada como dato promedio anual, un 2 % menos que en 2021.

Por su parte, el **precio promedio anual durante 2022 de los contratos futuros de compra venta de cacao en el mercado de Londres subió un 7 % interanual,** hasta las 1.812 libras por tonelada, mientras que en el otro mercado de referencia, **Nueva York, el precio promedio se debilitó un 1 %,** hasta situarse en 2.459 dólares (2.330 euros) por tonelada.

Este alza de los precios ha encarecido la elaboración de productos a base de cacao y chocolate y ha repercutido directamente en el consumidor, que **en España ha pagado un 18,6 % más en el interanual a febrero 2023,** según el último índice oficial de precios elaborado el Instituto Nacional de Estadística (INE)

Fuente: https://efeagro.com.

ELYTE VENDING Family

computer DESARROLLOS INFORMÁTICOS, S.L.

Vending Solutions

Actualice su gestión de Vending, cambie a...

ELYTE

- Escalable
- Más posibilidades
- Mayor nivel de gestión
- Operativas automatizadas
- Mejora la rentabilidad laboral
- Acceda a las últimas tecnologías
- Entorno gráfico más amigable
- Nuevo hardware asociado

SOLICITE INFORMACIÓN

e-mail: computer@computer-informatica.com
web: www.computer-informatica.com

gullón

Celebra con nosotros
El Mayor Surtido
del Canal Vending

NUEVO!

NUEVO!

COMPROMISO BEZOYA

DAR LO MEJOR
en el vending

Tu agua de Mineralización Muy Débil, ahora con TODOS LOS FORMATOS 100% PLÁSTICO RECICLADO

Botellas hechas a partir de otras botellas

100% PLÁSTICO RECICLADO

75cl 50cl 33cl 1L 1,5L

Asesoría empresarial
especializada
en el **SECTOR DEL VENDING.**

INFORMACIÓN SOBRE LA NORMATIVA ESPECIAL
CONTRATOS DE EXPLOTACIÓN DE MÁQUINAS
ASESORAMIENTO PARA CONCURSOS
Y LICITACIONES PÚBLICAS PARA LA INSTALACIÓN DE MÁQUINAS

EUROCONSULTORES
ASESORÍA JURÍDICA EMPRESARIAL

Calle Viriato 69, 1º A, 28010 Madrid
Tel. 91 591 98 78 - rmartin@euroconsultores.es
www.euroconsultores.es

NORMATIVAS
RELACIONES LABORALES Y ECONOMÍA

INFORMACIÓN DE INTERÉS PARA FABRICANTES DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS

Abierto el plazo de audiencia pública para alegaciones

Trasladamos información sobre la apertura del plazo abierto para el **trámite de audiencia e información pública sobre la Orden por la que se modifica el Real Decreto 1101/2011,** de 22 de julio, por el que se aprueba la lista positiva de los disolventes de extracción que se pueden utilizar en la fabricación de productos alimenticios y de sus ingredientes, en lo que respecta al 2-metiloxolano.

El Real Decreto 1101/2011, de 22 de julio, por el que se aprueba la lista positiva de los disolventes de extracción que se pueden utilizar en la fabricación de productos alimenticios y de sus ingredientes incorpora a nuestro ordenamiento jurídico la Directiva 2009/32/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 23 de abril de 2009, relativa a la aproximación de las legislaciones de los Estados miembros sobre los disolventes de extracción utilizados en la fabricación de productos alimenticios y de sus ingredientes, y sus modificaciones posteriores.

La Autoridad Europea de Seguridad Alimentaria evaluó la seguridad del uso propuesto de 2-metiloxolano como disolvente de extracción en la producción o fraccionamiento de grasas, aceites o manteca de cacao, en la preparación de productos a base de proteínas desgrasadas y harinas desgrasadas, y en la preparación de semillas de cereales desgrasados y de aromas a partir de materiales aromatizantes naturales. Con base en la evaluación efectuada, la Comisión Europea adoptó la Directiva (UE) 2023/175 de la Comisión, de 26 de enero de 2023, por la que se modifica la Directiva 2009/32/CE del Parlamento Europeo y del Consejo en lo que respecta al 2-metiloxolano, que modifica las partes II y III del anexo y añade una nueva parte IV donde se establecen los criterios específicos de pureza de los disolventes de extracción que figuran en las listas del Anexo I.

»

NORMATIVAS
RELACIONES LABORALES Y ECONOMÍA

INFORMACIÓN DE INTERÉS PARA FABRICANTES DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS

Abierto el plazo de audiencia pública para alegaciones

Esta orden incorpora la Directiva (UE) 2023/175 de la Comisión, de 26 de enero de 2023, al ordenamiento jurídico español, cumpliendo así la modificación del Real Decreto 1101/2011, de 22 de julio, con el fin de añadir los cambios establecidos en el anexo.

Se pueden enviar aportaciones, sugerencias y observaciones a la siguiente dirección de correo electrónico:

consultapublicaaesan@aesan.gob.es

EL PLAZO LÍMITE ES EL 30 DE MARZO A LAS 12:00H.

GOBIERNO DE ESPAÑA
MINISTERIO DE CONSUMO

NORMATIVAS
RELACIONES LABORALES Y ECONOMÍA

‘WHISTLEBLOWING’

Se publica la ley reguladora de la protección de las personas que informen sobre infracciones normativas y de lucha contra la corrupción

La norma obliga a las empresas con 50 o más trabajadores a contar con un sistema interno de denuncias y prevé multas que pueden alcanzar hasta 1.000.000 euros.

La Ley 2/2023, de 20 de febrero, reguladora de la protección de las personas que informen sobre infracciones normativas y de lucha contra la corrupción ha sido publicada en el BOE del 21 de febrero de 2023. Con ella se traspone la Directiva (UE) 2019/1937 del Parlamento Europeo y del Consejo de 23 de octubre de 2019, conocida como Directiva Whistleblowing.

La norma tiene por objeto otorgar una **protección adecuada a las personas que informen sobre acciones u omisiones** que puedan constituir algunas de las infracciones que la ley recoge (infracciones del derecho de la Unión Europea, infracciones penales o administrativas graves o muy graves, entre otras).

Para ello, la norma obliga a determinados sujetos a contar con un sistema interno de información (canal de denuncias), así como con un sistema de gestión y protección de los informantes, evitando represalias contra ellos.

1. ¿Quiénes son los sujetos obligados?

Estarán obligados a disponer de un sistema interno de información en los términos previstos en la ley, entre otros sujetos, las **personas jurídicas del sector privado que tengan contratados 50 o más trabajadores.**

También están obligados los **partidos políticos, los sindicatos, las organizaciones empresariales y las fundaciones creadas por unos y otros,** siempre que reciban o gestionen fondos públicos.

2. ¿Desde cuándo se aplica?

El plazo máximo para el establecimiento de los sistemas internos de información es de **tres meses desde la entrada en vigor de la ley,** que se producirá a los veinte días de su publicación en el Boletín Oficial del Estado.

Como excepción, en el caso de las entidades jurídicas del sector privado con 249 trabajadores o menos, el plazo se extiende hasta el 1 de diciembre de 2023.

»

NORMATIVAS
RELACIONES LABORALES Y ECONOMÍA

'WHISTLEBLOWING'

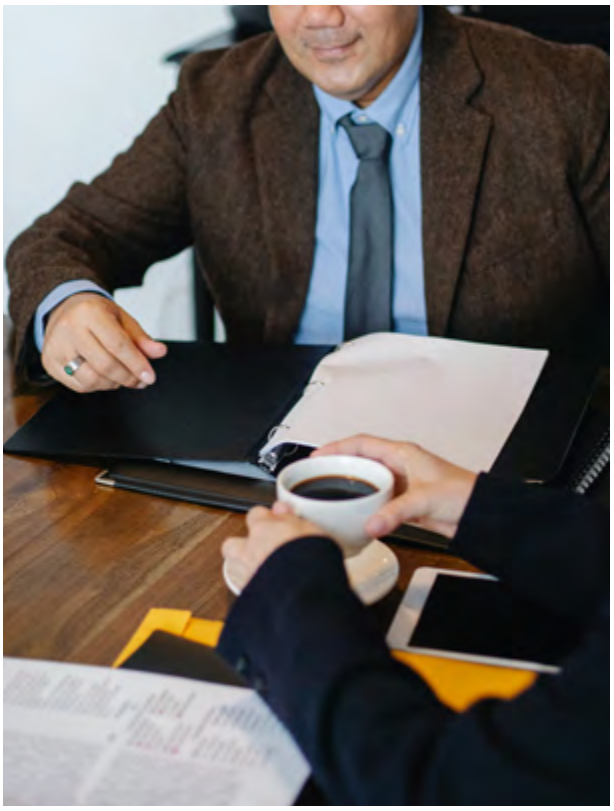
Se publica la ley reguladora de la protección de las personas que informen sobre infracciones normativas y de lucha contra la corrupción

3. ¿A quién se protege?

La norma protege, entre otros, a los **informantes que trabajen en el sector privado** y que hayan obtenido información sobre infracciones en un contexto laboral o profesional.

En su ámbito de aplicación están incluidos los casos en los que el informante haya obtenido la **información revelada (i) en el marco de una relación laboral ya finalizada,** así como (ii) durante el proceso de selección o de negociación precontractual.

Asimismo, la ley también prevé **medidas de protección a los representantes legales** de los trabajadores en el ejercicio de sus funciones de asesoramiento y apoyo al informante.



4. Prohibición de represalias

Se **prohíben** expresamente los actos constitutivos de represalia contra las personas que presenten una comunicación conforme a lo previsto en la ley.

A los efectos de lo previsto en la ley, y a título enunciativo, se consideran represalias las que se adopten en forma de: (i) **suspensión del contrato de trabajo**, (ii) **despido o extinción de la relación laboral** (incluyendo la no renovación o la terminación anticipada de un contrato de trabajo temporal una vez superado el período de prueba), (iii) **imposición de cualquier medida disciplinaria,** (iv) **degradación o denegación de ascensos,** (v) **modificación sustancial de las condiciones de trabajo** y (vi) **la no conversión de un contrato de trabajo temporal en uno indefinido**, en caso de que el trabajador tuviera expectativas legítimas de que se le ofrecería un trabajo indefinido, entre otras.

5. Sanciones

La ley prevé un sistema de infracciones y sanciones considerando infracción muy grave el incumplimiento de **la obligación de disponer de un sistema interno de información**, para lo que establece como sanción multas que van desde 600.001 a 1.000.000 euros, en el caso de las personas jurídicas.

Fuente:Garrigues.com

EL CAFÉ MÁS COOL PARA LLEVAR

CARAMEL MACCHIATO

CAPPUCCINO

ESPRESO

MACCHIATO

DESCAFEINADO

BIO CAPPUCCINO

BIO MACCHIATO

WWW.COOLIFE.ES

JCARLOS.BARRIOS@SAEXMA.ES | 696.678.444

SAEXMA

BIBO

GM GLOBAL SOLUTIONS

DISTINGUE, DIGITALIZA, EVOLUCIONA

La nueva generación de GM Global Solutions creada para digitalizar y optimizar la gestión en el **segundo canal**

T. +34 948 317 311 | comercial@gmglobalsolutions.com | www.gmglobalsolutions.com

GMBOS
4.0 Más inteligente

BRITA Professional

CON BRITA AUMENTA LA RENTABILIDAD DE MIS MÁQUINAS

BRITA Professional calidad de confianza.

No dude en contactar con nosotros
+34 93 342 75 70
o visite nuestra web:
www.profesional.brita.es

- DESDE 1852 -

LACASA®

Nuevas chocolatinas

AMFM, VENDOALACANT, HERDICASA, SERUNION, SE CERTIFICAN CON EL AQS

Enhorabuena a todos

Al cierre de esta revista y, de acuerdo con lo establecido en el Reglamento del **Certificado AQS -ANEDA QUALITY SYSTEM- AMFM, VENDOALACANT, HERDICASA Y SERUNION** han pasado la auditoría de seguimiento en sus instalaciones correspondientes, con el resultado de satisfactorio, cumpliendo con los requisitos establecidos por el Consejo Regulador.

Este **certificado de calidad,** basado en las normas ISO, supone un **referente en nuestro sector** al ser único y específico para el vending, siendo avalado por la asociación europea (EVA).

Desde la propia asociación se está realizando una labor de promoción de este referencial, presentándolo y poniendo en valor, en cada reunión con las administraciones, la importancia de disponer de un **sello específico de calidad en vending.**

El exigente protocolo que se examina, **la valoración de los parámetros inherentes al sello, los requisitos legales y las buenas prácticas de seguridad alimentaria,** denotan seguridad y confianza al cliente, a las administraciones y al consumidor.

UN DISTINTIVO AL SERVICIO DEL SECTOR QUE EL CONSUMIDOR SIEMPRE AGRADECERÁ.

Un certificado que cada vez solicitan más **empresas operadoras** y que, en algunos concurso públicos, ya se referencia la adhesión al mismo.

SI ERES EMPRESA OPERADORA DE VENDING, EL AQS ES TU SELLO.

Solicítalo en comercial@aneda.org

OBITUARIO

FALLECE EL EMPRESARIO PORTUGUÉS RUI NABEIRO

Fundador de Delta Cafés

Considerado el empresario más carismático de Portugal, recibió la Medalla de Extremadura en 2011

Rui Nabeiro, fundador del Grupo Nabeiro-Delta Cafés, distinguido con el título de comendador, medalla de Extremadura y considerado el empresario más carismático de Portugal, falleció el día 19 de marzo a los 91 años en Lisboa.

Nacido en 1931, en Campo Maior (Portalegre, Alentejo) Nabeiro creó en 1961 Delta Cafés, *"dando origen a un grupo empresarial que hoy lidera el mercado del café en Portugal" y se encuentra* "en fuerte expansión en los mercados internacionales".

Desde estas líneas queremos trasladar nuestro más sentido pésame a familiares, amigos y a todo el equipo de Delta Cafés.

Descanse en Paz

CABE RECORDAR QUE LA EMPRESA DELTA CAFÉS FORMA PARTE DE ANEDA DESDE HACE VARIOS AÑOS.

Kaiku
CAFFÈ LATTE

CAPPUCCINO
ESPRESSO
MACCHIATO CON CREMA

100% INGREDIENTES NATURALES

#KAIKUCAFFELATTE

Automated TransActions

Una gama completa de soluciones tecnológicas eficientes que ayudan a las empresas operadoras a mejorar su gestión e incrementar su rentabilidad.

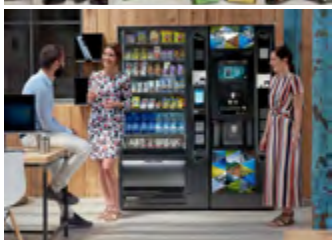
Las soluciones más avanzadas al servicio de nuestros clientes:

- Gestión de efectivo
- Pagos Cashless
- Pagos con tarjeta de crédito
- Smart Vending - Telemetría
- Micromarkets
- Smart coolers
- Proyectos Personalizados

www.automated-transactions.es

MAKING VENDING

sistiaga



DISTRIBUIMOS LOS MEJORES PRODUCTOS PARA TI

Máquinas vending

Productos de calidad

Recambios y servicio técnico

www.sistiagalasa.com @sistiagalasavg @SistiagaLasaVG Sistiaga Lasa Vending Group SL

Ahora más tiernos

¡MMMM!

¿TE VAS A RESISTIR?

CONTINÚA CRECIENDO EL NÚMERO DE EXPOSITORES DE ANEDA EXPOCONGRESS

Expectación y mucha ilusión por este nuevo punto de encuentro

Bajo el lema **"estamos conectados"** se ha creado la nueva plataforma ANEDA EXPOCONGRESS. Una cita ineludible para todo el **sector de la distribución automática** y que se llevará a cabo, **del 23 al 25 de mayo, en Madrid**, concretamente en el **Pabellón de Cristal de la Casa de Campo.**

Con buenas perspectivas de participación y asistencia, **Aneda- Asociación Nacional Española de Distribuidores Automáticos**-está trabajando en este proyecto para que, todos los actores principales del sector de la distribución automática, se concentren en un **gran espacio corporativo, con exposición, conferencias, actividades, restauración, salas vips, catas de productos, etc..** En definitiva, se creará una oferta que fomentará un verdadero networking de calidad.

Con tres días por delante, este planificado escenario es el atractivo ideal para generar oportunidades comerciales, impulsar el negocio y crear sinergias, sin olvidar que **"LA SUMA PERFECTA DE TODO EL SECTOR UNIDO**" es necesario para poner en valor a la distribución automática y poder promocionar la profesionalización de toda la industria.

Ya hay **más de 50 empresas** inscritas para cubrir los 3000 m2 de espacio expositivo. Una superficie donde los expositores, además, dispondrán de un espacio para ofrecer catas de sus productos.

Así mismo, el visitante tendrá la oportunidad de disfrutar de un agradable tentempié y/ refrigerio en la zona expositora durante los dos días, además de disponer de **una planta para la restauración, compartiendo un tiempo de comida gratuita.**

CONTINÚA CRECIENDO EL NÚMERO DE EXPOSITORES DE ANEDA EXPOCONGRESS

Expectación y mucha ilusión por este nuevo punto de encuentro

Se dispondrá, además, de **comedores vips** para alquilar, con servicio de camarero incluido.

Y, ante todo, disfrutará de una **zona de exposición para poder ver productos y novedades interesantes para su negocio.**

Al cierre de esta revista se realizará un **encuentro con todos los expositores actuales**, para presentar el proyecto final de ANEDA EXPOCONGRESS, previo a la prevista elección de espacios.

A través de la web informativa de Aneda Expocongress htttp: www.expocongress.aneda.org/ se irán actualizando las todas las actividades, expositores, etc..es decir, toda la **información relevante y de interés para el expositor y visitante.**

En breve ya estará disponible el registro para el acceso y se abrirá la carpeta de servicios al expositor.

Los interesados en poder ser expositores deberán enviar, cuanto antes, el **formulario de participación** para optar a la elección de espacios, priorizándose según mayor superficie contratada, fecha de inscripción y solicitud de participación.

Dentro del programa de actividades y, como ponente ya confirmado, acudirá **Alfredo Urdaci** y, en breve, se anunciarán el resto de las participantes.

CONTINÚA CRECIENDO EL NÚMERO DE EXPOSITORES DE ANEDA EXPOCONGRESS

Expectación y mucha ilusión por este nuevo punto de encuentro

Como colofón, el día **25 de mayo**, se llevará a cabo una cena como despedida de Aneda Expocongress, el formato corporativo de referencia...donde no podeis faltar a la cita, *"El éxito está asegurado si contamos con el apoyo de todos vosotros"*, en palabras de **Saúl Álvarez,** Vicepresidente de Proveedores.

OS ESPERAMOS A TODOS, CONFIRMA TU ASISTENCIA. »

CONTINÚA CRECIENDO EL NÚMERO DE EXPOSITORES DE ANEDA EXPOCONGRESS

Expectación y mucha ilusión por este nuevo punto de encuentro

ANEDA EXPOCONGRESS cuenta con el apoyo de la **Asociación Europea de Vending** y la inestimable colaboración de **Hostelvending y Mundovending.**

EUROPEAN VENDING & COFFEE SERVICE ASSOCIATION

mundoVending

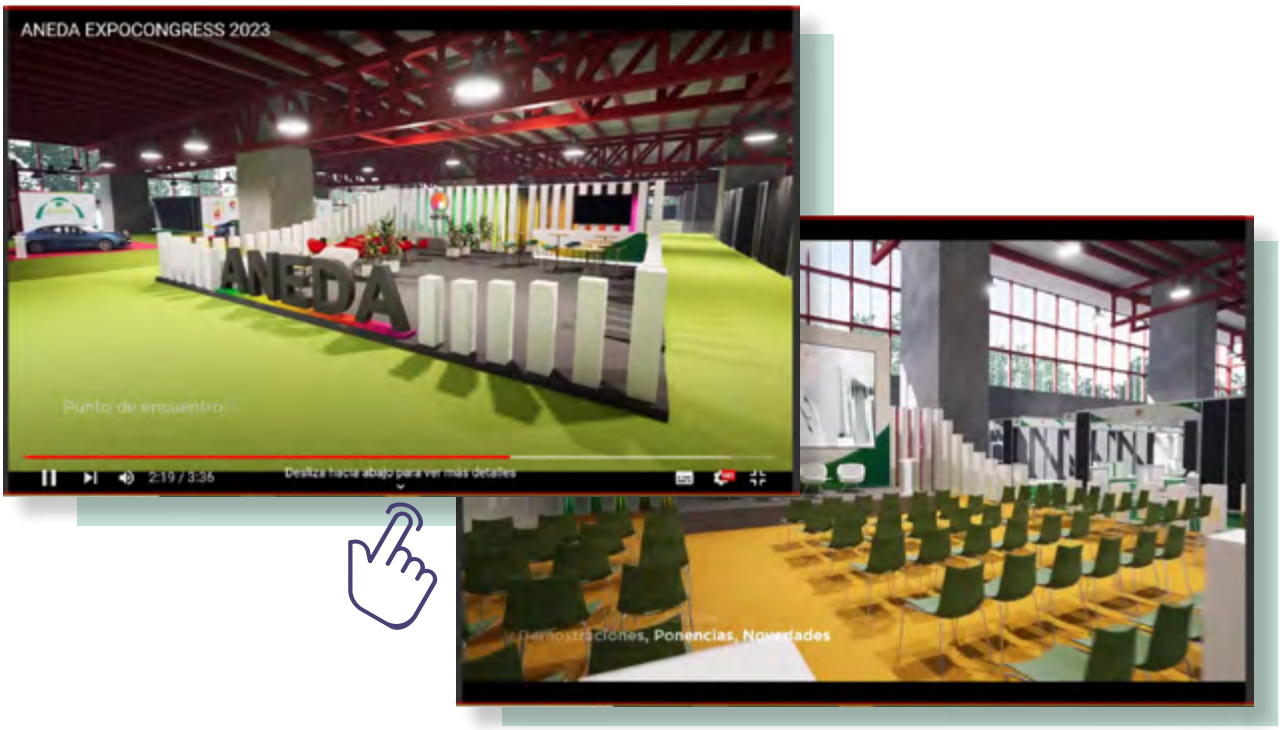
hostelVending

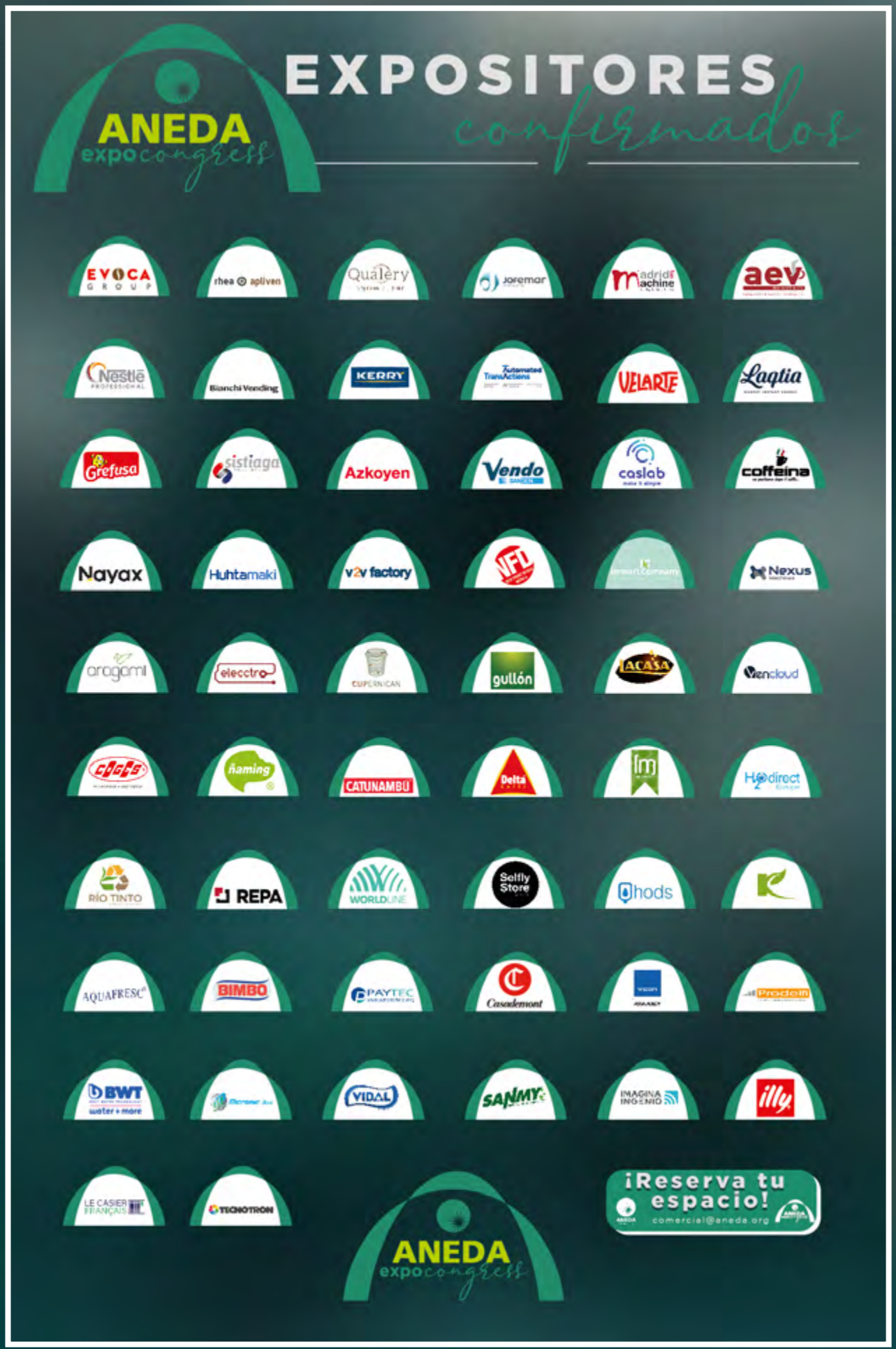
ANEDA expocongress

SI QUIERES ESTAR PRESENTE NO OLVIDES RESERVAR TU ESPACIO LO ANTES POSIBLE

UNA IMAGEN VALE MÁS QUE MIL PALABRAS

Te presentamos el vídeo del proyecto final:



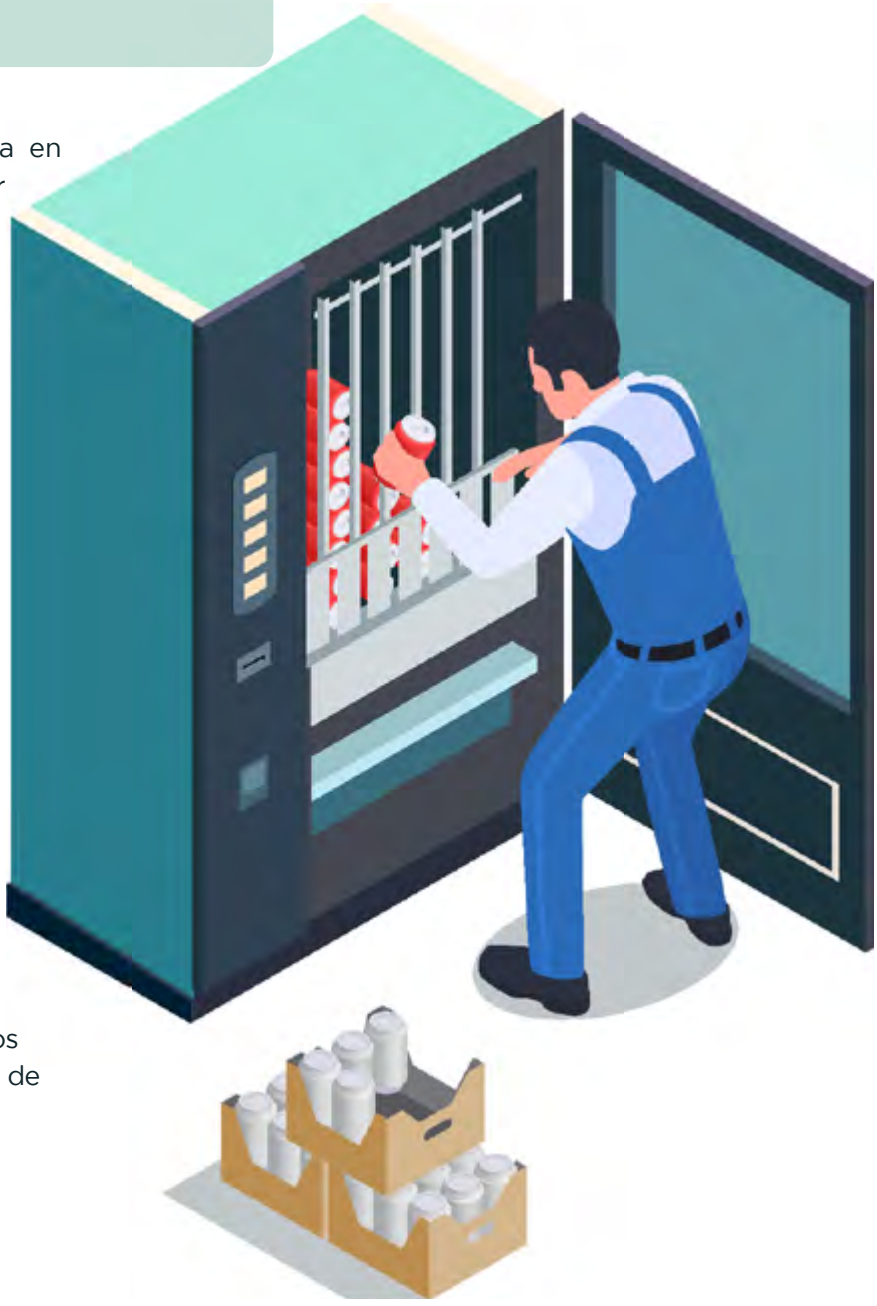

ANEDA
expocongress
EXPOSITORES
confirmados
EVOCA GROUP
rhea apliven
Qualery
joremar
madrid machine
aev
Nestlé PROFESSIONAL
Bianchi Vending
KERRY
Automated TransActions
VELARTE
Laqtia
Grefusa
sistiaga
Azkoyen
Vendo
caslab
coffeina
Nayax
Huhtamaki
v2v factory
VFI
Nexus
aragami
elecctro
CUPERNICAN
gullón
ACASA
Vendcloud
CACES
haming
CATUNAMBU
Delta
Hodirect
RÍO TINTO
REPA
WORLDLINE
Selfly Store
hods
AQUAFRESC
BIMBO
PAYTEC
Casademont
Predeim
BWT
water + more
VIDAL
SANMY
IMAGINA INGENIO
illy
LE CASIER FRANÇAIS
TECNOTRON
ANEDA
expocongress
¡Reserva tu espacio!
comercial@aneda.org

RELACIONES INSTITUCIONALES

ANEDA ELABORA Y PRESENTA UN INFORME AL MINISTERIO DE CONSUMO

Donde clarifica el cumplimiento del artic.12.3 del Real Decreto 1021/2022

El Ministerio contesta ratificando el informe de la asociación.



Con motivo de la Publicación y entrada en vigor del Real Decreto 1021/2022, por el que se regulan determinados requisitos en **materia de higiene de la producción y comercialización de los productos alimenticios en establecimientos de comercio al por menor**, se llevaron a cabo varias reuniones internas con actores principales, profesionales técnicos y expertos en seguridad alimentaria, para que el departamento jurídico de Aneda elaborara un informe-dictamen a fin de confirmar si los actuales sistemas de control y programación de las máquinas expendedoras de frio cumplen adecuadamente con el requisito establecido en el artículo 12.3 del Real Decreto 1021/2022.

Este Real Decreto regula en su artículo 12 determinadas **obligaciones específicas, para los operadores de máquinas expendedoras,** en relación con la higiene de los alimentos, así como el art.4 establece los requisitos de temperatura de los productos alimenticios en todo tipo de comercio minorista. »

RELACIONES INSTITUCIONALES

ANEDA ELABORA Y PRESENTA UN INFORME AL MINISTERIO DE CONSUMO

Donde clarifica el cumplimiento del artic.12.3 del Real Decreto 1021/2022

En concreto el Artículo 12. Recoge las Responsabilidades de los operadores de máquinas expendedoras.

1. **En las máquinas expendedoras de alimentos, se deberá indicar en su parte exterior, de forma claramente legible y fácilmente visible, el nombre o razón social y dirección del operador responsable del abastecimiento y mantenimiento de las mismas**, así como un teléfono de contacto para atender de forma rápida posibles eventualidades, excepto las que estén ubicadas en el interior de un establecimiento de comercio al por menor que sean propiedad de la persona titular y siempre que haya personal responsable del establecimiento al que dirigirse en caso de cualquier eventualidad.

2. **Los productos alimenticios ofrecidos en dichas máquinas se renovarán con la frecuencia necesaria, t**eniendo en cuenta su fecha de caducidad o consumo preferente y se mantendrán a las temperaturas de conservación establecidas en el artículo 4 o que resulten aplicables para cada tipo de producto.

3. **En el caso de vender alimentos que requieren refrigeración, las máquinas expendedoras deberán contar con un sistema de alarma,** que avise al operador responsable en caso de haber problemas de suministro eléctrico que pueden conllevar una alteración de las temperaturas, para poder tomar las medidas oportunas que garanticen la seguridad de los alimentos impidiendo la venta de productos en los que se ha roto la cadena de frío.

ANEDA ha gestionado reuniones internas de seguimiento, convocado encuentros para recabar toda la información relevante, **elaborado el plan de actuación** y ha presentado la consulta al Ministerio, afianzando ésta a través de reuniones previas de seguimiento, tanto con la consultora en temas de asuntos públicos como con el despacho de abogados de la propia asociación.

Todo ello, con el objetivo de **defender los intereses conjuntos del secto**r y ser actualmente inasumible tener un parque total de máquinas que dispongan de telemetría bidireccional, la Asociación ha logrado un satisfactorio resultado, al declarar el propio Ministerio que "las máquinas que cuenten con un sistema de bloqueo para evitar dicha venta cuando se ha roto la cadena de frio se entiende que cumplirían adecuadamente con el requisito establecido en el mismo".

UN GRAN TRIUNFO PARA TODO EL SECTOR DE LA DISTRIBUCIÓN AUTOMÁTICA.

RELACIONES INSTITUCIONALES

ENCUENTRO CON REPRESENTANTES DE SANIDAD DE CANTABRIA

Desde el servicio de Seguridad Alimentaria de Cantabria solicitan reunión con Aneda

A final de mes de febrero, desde la propia administración, solicitaron mantener una reunión para poder **recabar información del sector y la postura ante determinados aspectos que pudieran afectar a la distribución automática.**

En un ambiente cordial y de colaboración se expusieron algunos puntos sobre la aplicación del programa de menús escolares en la Comunidad de Cantabria y las máquinas en los centros educativos, las medidas para mejorar la oferta de alimentos y bebidas en los centros sanitarios del Gobierno de Cantabria y el sistema de censado y ubicaciones de las máquinas.

Los representantes de Aneda, **Juan Diaz** como Delegado Regional y **Yolanda Carabante**, detallaron el compromiso del sector en la promoción de hábitos saludables y el resultado positivo del Plan firmado en su día con el Ministerio de Sanidad sobre este aspecto

La administración fue informada sobre los últimos **datos sectoriales,** de las especificaciones del sector de la distribución automática, del certificado AQS de calidad, etc, siendo emplazados a nuevas reuniones para trasladar la información que se precise, a fin de establecer una firme colaboración para el bien común de ambos.

BAQUÉ
Café

Aquí, Café se dice Baqué

Para quien busca disfrutar de un momento de descanso sin renunciar a un buen café, en **formato vending**.

Contacto Comercial
946 215 610 · www.baque.com

ingenico
a Worldline brand

Ingenico
SMART SELF
FOR VENDING

Lleve su negocio de vending al siguiente nivel con una solución de pago flexible y fiable

DISPOSITIVO INTELIGENTE

- Permiten la entrada de PIN para cumplir con CSA / PSD2
- Tecnología segura y rugerizada
- Cumplimiento con los estándares EVA y NAMA
- Montaje fácil y ajustable

Ahora más que nunca, los comerciantes deben atraer y cuidar a los clientes al mismo tiempo que mejoran su eficiencia operativa. Para satisfacer las expectativas de los comerciantes y compradores, y responder además a los nuevos desafíos del sector del vending, Ingenico presenta la nueva solución **Smart Self**.

www.ingenico.es/smartselfvending

Creemos que la innovación es clave para un futuro más sostenible

Conoce nuestra gama completa en
www.foodservice.huhtamaki.com.es
o compra online en
www.tiendavasospapel.com

REPA
THE SPARE PARTS GROUP

SU DISTRIBUIDOR DE RECAMBIOS PARA VENDING

Consulte el catálogo completo en
www.gev-online.com

Descubra nuestra gama completa de recambios y kits para mantenimiento y reparación de máquinas expendedoras y máquinas de café

GEV Recambios de Hostelería, S.L.U.
Energía, 39-41, Pl Famadas – 08940 Cornellá
T +34 93 640 61 60 | info.es@repagroup.com | www.gev-online.com

REPA THE SPARE PARTS GROUP | GEV

NUEVOS ASOCIADOS

SEGUIMOS CRECIENDO

Grupo Montoya Vending, Casademont y Ecovending Ceuta, nuevas incorporaciones en Aneda

Nos congratula seguir creciendo y así obtener mayor representatividad.

Puedes visitar la web de nuestros nuevos socios:

BIENVENIDOS TODOS Y GRACIAS POR ACOMPAÑARNOS EN NUESTRO PROYECTO.

GRUPO MONTOYA VENDING | CASADEMONT | ECOVENDING CEUTA

¡JUNTOS HACEMOS SECTOR!

CON NUESTROS SOCIOS

ANEDA VISITA HIP

Comparte momentos con amigos, socios y colaboradores

Nos encanta poder saludar a todos nuestros socios, por un motivo u otro, **disfrutamos de su compañía.**

En esta ocasión, ANEDA visitó HIP y pudo **compartir** algunos momentos con sus asociados, amigos y colaboradores.

¡GRACIAS A TODOS!

CON NUESTROS SOCIOS

DEGUSTA VENDING

Visitamos las instalaciones de nuestro socio

En este mes de marzo, acudimos a visitar las instalaciones de nuestro socio **DEGUSTA VENDING en Collado Villalba.**

Tuvimos el placer de acompañarlos y conocer de cerca **el servicio que prestan a sus clientes.**

Gracias a todo el equipo y, especialmente, a **Jesús y Manuel** por su amable acogida y el trato recibido

UN PLACER ESTAR CON VOSOTROS.

¡Gracias!

Degusta Vending

VITRO

UNA GAMA COMPLETA, CON UNA GRAN COMBINACIÓN DE TECNOLOGÍAS

Café Espresso ; El mejor espresso, molido y preparado en el momento.

Leche Fresca ; Ofrece a tus clientes bebidas elaboradas con leche fresca.

Té; Descubre el sabor del auténtico té que sólo Vitro sabe infusionar.

Café de Filtro; Haz disfrutar a tu cliente con el sabor aromático del café recién filtrado.

AZKOYEN

www.azkoyenvending.com
vending@azkoyen.com
+34 948 709 709

ingredientes que puedes ver y pronunciar

Ingredientes 100% naturales

Mínimamente procesadas

Ingrediente Nº 1 Frutos Secos
49%-64% Frutos Secos

Sin gluten

@bekindsnacks_es

www.es.bekindsnacks.com

SMART KIOSK

V2V Factory

VENDING AL SERVICIO DEL USUARIO

Gracias a la tecnología de **V2V Factory y Hug-Witschi, el Smart Kiosk reúne bajo un mismo dispositivo todas las funciones de la restauración colectiva desatendida**. Este innovador kiosko permite integrar diferentes puntos de venta completamente distintos, haciendo **más cómoda y eficiente la experiencia del usuario**.

Así, en un mismo proceso, el usuario puede acceder a la venta del café y otros productos como bebidas o snacks que ofrecen las neveras inteligentes. El resultado es un **aumento en las ventas** gracias a la **ampliación de la gama de productos y a la agilización del proceso de compra**.

La conectividad de las máquinas a un sistema centralizado permite ofrecer servicios de valor añadido como la gestión de ventas, descuentos y bonificaciones desde el Cloud, **además de permitir realizar el inventario o monitorizar su estado en tiempo real**. Además, el Smart Kiosk posibilita la carga de **saldo online en la tarjeta de empleado**. Todo esto con sistemas integrados de **pago mediante tarjeta bancaria, móvil o chip**.

Water Experts Coffee lovers

BWT water + more

Momentos para disfrutar de un café con todo su aroma y sabor

EL AGUA ES UN INGREDIENTE INDISPENSABLE EN LA PREPARACIÓN DE CUALQUIER BEBIDA, Y EN **BWT** LO SABEMOS:

- AGUA DE CALIDAD, SEGURA E HIGIÉNICA
- TRATAMIENTOS ESPECÍFICOS
- CONOCIMIENTO EXHAUSTIVO DE LOS EQUIPOS Y PROCESOS
- AMPLIA EXPERIENCIA Y UN SERVICIO INMEJORABLE

2022-2025 WATER FILTRATION SPONSOR

CONSULTA SOBRE NUESTRA GAMA DE PRODUCTOS

ath aplicaciones técnicas hidráulicas, s.l. · 661 558 777 · david.gasull@water-and-more.es | bwt-warm.com/es

NOTICIAS DE EMPRESA

HOMATIC

Nace en Tortosa el holding ECP Serveis, que agrupará a las empresas de Homatic

El grupo de empresas del sur de Tarragona formado por **Homatic Vending, Homatic Hosteleria, Joctronic y Espai Sota Zero** se une bajo la firma ***'ECP Serveis'*** con la voluntad de agrupar una larga trayectoria en el sector servicios que comenzó hace más de 40 años. La unión de las cuatro empresas que integran ECP Serveis permitirá también mejorar el **acceso de los clientes a la amplia cartera de servicios del grupo.**

Las empresas del grupo **ECP Serveis** representan diferentes tipos de actividades, pero todas ellas relacionadas con el sector de los servicios y la hostelería.

- **Homatic Vending** se ocupa de la explotación de máquinas expendedoras de bebidas y alimentos ubicadas en empresas o espacios públicos.

- **Homatic Hostelería** suministra todo tipo de maquinaria y mobiliario para la restauración, el comercio, el sector hotelero, los hospitales, etc.

- **Joctronic** se dedica a la explotación de máquinas recreativas, con presencia en bares y restaurantes de Les Terres de l'Ebre.

- **Espai Sota Zero** fabrica cubitos de hielo con la innovadora tecnología del agua osmotizada.

Para la **Directora General de ECP Serveis, Eugenia Cortijo,** la creación del nuevo grupo es una consecuencia lógica de la larga trayectoria de las cuatro empresas: *"La fusión era una operación que desde el equipo directivo hacía un tiempo que buscábamos y que finalmente se ha materializado con la creación de un nuevo grupo empresarial".*

Las cuatro empresas del grupo ECP Serveis suman **más de una cuarentena de trabajadores** y se diferencian por su trato con el cliente, adaptado a sus necesidades y comprometido en conseguir la máxima satisfacción. **Velar por la seguridad de los trabajadores** y **proteger el medio ambiente** es otro de los compromisos que caracterizan ECP Serveis, por eso el grupo está acreditado con diferentes **certificaciones ISO** y está **adherido a Ecoembes.**

NOTICIAS DE EMPRESA

HOMATIC

Nace en Tortosa el holding ECP Serveis, que agrupará a las empresas de Homatic

Las instalaciones de ECP Serveis son también una muestra de este compromiso con la instalación de **más de 350 placas fotovoltaicas en una superficie de unos 1.000 m².**

La historia de ECP Serveis se remonta a 1979, cuando el Sr. **José Daniel Cortijo** fundó en Tortosa la empresa Joctronic. Lo que comenzó con una pequeña explotación de dos máquinas recreativas se convirtió en una de las mejores empresas de fabricación de máquinas de videojuegos de todo el país.

Durante los años ochenta, Joctronic cambió el mundo de las máquinas recreativas con videojuegos revolucionarios como el 'Míster Jo' y el 'Fiberline'. Con el éxito de Joctronic, la compañía se lanzó a otros sectores y con los años se crearon **Homatic Hosteleria y Homatic Vending**. Finalmente, en 2015 se fundó la última empresa del grupo, Espai Sota Zero.

Te invitamos a que visites su web:

WWW.HOMATIC.ES

NOTICIAS DE EMPRESA

REPA

Rebranding estratégico en el Grupo REPA
GEV Recambios de Hostelería es ahora REPA Iberia

En un movimiento concebido para realzar la innovación y una gama cada vez mayor de recambios OEM, los proveedores líderes GEV, LF y EPGC han experimentado una completa renovación de marca del Grupo REPA, convirtiéndose en una sola empresa, impulsando la coherencia y la fiabilidad en toda Europa.

Las compañías que forman una división de Parts Town Unlimited, líder indiscutible en la distribución de recambios para equipos de restauración, pasarán a denominarse REPA. Para GEV Recambios de Hostelería, S.L.U. el cambio de marca a REPA Iberia, S.L.U. refuerza nuestra identidad como parte del Grupo REPA internacional. Formando el mayor inventario de recambios del sector y basándose en más de 40 años de experiencia, los clientes de REPA se benefician de una rápida identificación de las piezas, soluciones logísticas sistematizadas y los plazos de envío más rápidos.

Fundada en 2011, GEV Recambios de Hostelería ha sido un socio de confianza en materia de recambios durante más de una década. Fusionada con LF y EPGC en 2018, que más tarde pasaría a llamarse REPA en 2020, la empresa ha estado a la vanguardia de la distribución europea de piezas. Adquirida por Parts Town en 2022, el cambio de marca de nuestra empresa a REPA Iberia es un hito más para nuestro negocio y nuestros clientes.

Sobre la presentación de la nueva marca, **Alexander Wiegand,** CEO del Grupo REPA, comenta:

"Estamos encantados de anunciar una nueva y emocionante estrategia de cambio de marca en todos nuestros negocios en Europa, ofreciendo el mayor inventario de piezas de repuesto OEM para el mercado de equipos de restauración. Como socio de confianza de los principales fabricantes de equipos, el cambio de marca impulsa la innovación y ofrece a nuestros clientes acceso a un mayor número de piezas en stock. Además, nuestros clientes seguirán disfrutando de las mismas ventajas como sistemas de identificación rápidos y eficaces, tiendas online fáciles de usar y

NOTICIAS DE EMPRESA

REPA
A Parts Town unlimited Company

REPA

Rebranding estratégico en el Grupo REPA
GEV Recambios de Hostelería es ahora REPA Iberia

totalmente transaccionales, aplicaciones para móviles y un equipo de personas con gran experiencia, amables y bien informadas que estarán a su disposición cuando lo necesiten. Como grupo, estamos comprometidos con la innovación continua, la distribución de alta tecnología y el suministro de aún más piezas OEM de miles de fabricantes líderes."

REPA Group, A Parts Town Unlimited Company, es el principal distribuidor europeo de recambios, en el que confían operadores, ingenieros, técnicos y fabricantes de todo el continente. **La empresa pertenece al mismo grupo que Parts Town**, líder mundial estadounidense en la distribución de alta tecnología de equipos de misión crítica, piezas de recambio, productos relacionados y servicios para los sectores de la restauración, los electrodomésticos y la climatización. Junto con el cambio de nombre, se ha actualizado el logotipo de la empresa para reforzar el vínculo con su empresa matriz, Parts Town Unlimited.

Sobre el cambio de marca, **Jordi Romagosa,** Director General de REPA Iberia, añade:

"Aunque formamos parte del Grupo REPA, de renombre internacional desde 2018, el cambio de marca **a partir del 1 de marzo** es un momento clave en la historia de nuestra empresa y refuerza aún más nuestra posición como proveedor líder mundial de piezas de repuesto. Si bien el nombre de nuestra empresa cambiará, los clientes pueden estar seguros de que el excelente servicio y soporte seguirán siendo los mismos, junto con sus contactos clave, sitio web, sus datos de inicio de sesión, correos electrónicos y toda otra información crucial. El cambio de marca subraya nuestro compromiso de ofrecer un suministro innovador de recambios, soluciones logísticas y distribución internacional. Estamos orgullosos de contar con un personal especializado, para ayudarle con la pieza correcta, en el momento adecuado, siempre".

El lanzamiento de la nueva marca del **Grupo REPA** reforzará la visión de la empresa de ser líder en la distribución de alta tecnología de recambios de misión crítica y de hacer las cosas bien, todos los días, centrándose en las personas, la innovación y las alianzas a largo plazo.

Más información:
www.gev-online.com/es.

REPA
A Parts Town unlimited Company

NOTICIAS DE EMPRESA

REPA

Rebranding estratégico en el Grupo REPA
GEV Recambios de Hostelería es ahora REPA Iberia

Grupo REPA

El Grupo REPA es el principal distribuidor europeo de recambios para equipos de restauración, café, máquinas expendedoras y electrodomésticos, y es un socio de confianza de los fabricantes de equipos. Desde 2022, REPA es una división de Parts Town, el líder mundial en la distribución de alta tecnología de piezas de recambio para equipos de misión crítica, productos relacionados y servicios para los sectores de la restauración, los electrodomésticos y la climatización.

Los clientes de REPA se benefician de una sólida experiencia en piezas de recambio, con más de 40 años de experiencia en el mercado de GEV, LF y EPGC (las tres renombradas a REPA), ATEL y Big Warehouse.

Con el mayor inventario del sector, accesible a través de tiendas online de última generación, alta disponibilidad de existencias, centros logísticos altamente innovadores que aseguran la entrega más rápida de piezas de recambio del sector, REPA proporciona a cada cliente la pieza adecuada, en el momento adecuado y en cualquier lugar.

Parts Town Unlimited

Parts Town es el distribuidor líder impulsado por la innovación tecnológica de recambios originales OEM (fabricante de equipos originales) para la restauración, electrodomésticos y equipos de climatización. Cuando hay un contratiempo con cualquier pieza de un equipo, Parts Town está listo para saltar y ayudar con las piezas y más en stock en el planeta, la tecnología innovadora y una experiencia inigualable al cliente. Las soluciones personalizadas benefician a técnicos de servicio de todo tipo, así como a cadenas de restaurantes independientes y de cadena, escuelas, centros de salud y proveedores de servicios de hostelería.

Al asociarse con los principales fabricantes de piezas de repuesto para restauración, electrodomésticos y climatización, Parts Town mejora la cadena de suministro, aumenta las ventas de piezas originales y mantiene el negocio de cada cliente funcionando como un reloj. Parts Town también se asocia con distribuidores de equipos y suministros de todos los tamaños para ofrecer un proveedor único a través de su marketplace Parts Town.

REPA
A Parts Town unlimited Company

GEV es ahora REPA,
A Parts Town Unlimited Company.

Distribuidores con alta tecnología.
Innovadores constantes.
Posibilidades ilimitadas.
La pieza correcta. En el momento adecuado. Siempre.

REPA
A Parts Town unlimited Company

NOTICIAS DE EMPRESA

EVOCA GROUP

EVOCA GROUP

Anuncia su adhesión a la iniciativa Science Based Targets (SBTi).

El Grupo Evoca ha formalizado su compromiso con el SBTi para definir objetivos de reducción de emisiones de CO2, en línea con lo que la climatología considera necesario para contener el calentamiento global dentro de los límites acordados en la COP 21 de París (2015).

En 2022 Evoca lanzó su proyecto de transición sostenible **"The Taste of Sustainability",** guiado y medido según los criterios MSG, (Medio ambiente, Social, Gobernanza)

El máximo respeto por el medio ambiente, por las personas, por la sociedad de hoy y de mañana está en el centro de la estrategia de Evoca y el compromiso de la compañía con la **reducción de las emisiones de carbono y su huella ambiental** encuentra hoy una importante confirmación en su compromiso con la iniciativa Science Based Targets (SBTi) proyecto que señala caminos claramente definidos para reducir las emisiones de gases de efecto invernadero.

Los compromisos con el SBTi son vinculantes y demuestran la intención de Evoca de **definir objetivos precisos** que luego serán presentados para la validación de los técnicos de SBTi, antes de ser comunicados a todas las partes interesadas de Evoca.

La iniciativa SBTi es una asociación entre CDP, el Pacto Mundial de las Naciones Unidas, el World Resources Institute (WRI) y el Fondo Mundial para la Naturaleza (WWF) que actualmente cuenta con más de 4.000 empresas afiliadas en todo el mundo. En nuestro país, las empresas involucradas en este ambicioso proyecto suman alrededor de 100, siendo Evoca la primera empresa italiana en hacerlo en el sector de las máquinas de café profesionales.

Giusi Bonini, Director de Sostenibilidad del Grupo Evoca explica: *"En Evoca nos gusta respaldar las palabras con acciones. Nuestro propósito 'Gran café para inspirar un mundo mejor, en cualquier lugar y en cualquier momento' expresa la determinación desempeñar nuestro papel para hacer del mundo un lugar mejor para las generaciones presentes y futuras. Estamos actuando con decisión para reducir la huella de carbono de todas nuestras operaciones y cadena de valor, colaborando activamente con clientes y proveedores para conseguir este resultado. Estamos entusiasmados de comprometernos a establecer y lograr objetivos basados en la ciencia: es un honor unirnos a la comunidad SBTi y contribuir a mover el mundo hacia un futuro libre de carbono".*

Además del compromiso adquirido con el SBTi y la posterior comunicación de sus objetivos, el año 2023 marcará otros hitos importantes en la estrategia MSG de la compañía, como el lanzamiento de un enfoque de sistemas para evaluar el ciclo de vida del producto desde su etapa de planificación hasta la publicación del primer Informe de Sostenibilidad.

Para más información:

https://www.evocagroup.com/
https://sciencebasedtargets.org/

NOTICIAS DE EMPRESA

SANDWICH LM

Ha lanzado la nueva presentación para las familias de producto: PAN DE LECHE y CROISSANT

Han sustituido la histórica pegatina por una **impresión a color en el film** haciendo mucho más atractivo el producto y **reduciendo** sensiblemente los **residuos que generaba** la anterior presentación.

SANDWICH LM confía que con esta modificación se **aumente la rotación en el punto de venta**

Por si fuese de su interés, les recordamos la información de estas referencias ahora modificadas:

PRODUCTO	COD	EAN	SERVICIO	PESO	CADUCIDAD
PAN DE LECHE DOS UNIDADES					
YORK QUESO	701	8 437000 199687	24 h	125 g	15 d
CHORIZO QUESO	704	8 437000 199663	24 h	125 g	15 d
SALAMI QUESO	703	8 437000 199670	24 h	125 g	15 d
SERRANO	702	8 437000 199656	24 h	120 g	15 d
CROISSANT					
YORK	1101	8 437000 199823	24 h	160 g	15 d
CHORIZO	1102	8 437000 199830	24 h	150 g	15 d
SERRANO	1103	8 437000 199847	24 h	140 g	15 d

NOTICIAS DE EMPRESA

VAN HOUTEN
CACAO PIONEERS

BARRY CALLEBAUT

El sabor del mejor chocolate, ahora orgánico y Fair Trade

Fiel a su espíritu innovador, Van Houten lanza al mercado su n**ueva bebida de cacao en versión orgánica** y **fair trade**. De esta forma, los consumidores pueden seguir disfrutando del **mejor sabor** al tiempo que lo hacen de una manera más respetuosa tanto con el medio ambiente como con los productores.

Los amantes del chocolate buscan cada vez más, no sólo disfrutar de un gran producto, si no que éste sea responsable con el planeta. Esta nueva bebida incorpora **cacao orgánico** además de **leche y azúcar** también **orgánicos.**

Además, tanto el cacao como el azúcar están **certificados como comercio justo o fair trade** reforzando la apuesta de Van Houten por promover la agricultura sostenible. Ya hoy, todo el cacao utilizado por la marca está certificado por la fundación Cocoa Horizons, que está auditada por terceros y que trabaja por mejorar la calidad de vida de los agricultores, reconociendo su labor y e invirtiendo en proyectos de desarrollo local.

En definitiva, una gran bebida, para un mejor planeta. Y tú, ¿a qué esperas para probarla?

Puedes conocer más sobre la fundación Cocoa Horizons en https://www.cocoahorizons.org/es

NOTICIAS DE EMPRESA

alliance vending

ALLIANCE VENDING

Cumple doce años participando con WWF en 'la hora del planeta'

Alliance Vending, una de las compañías líderes de servicio de máquinas expendedoras en España, **celebra un año más 'La Hora del Planeta' cumpliendo doce años ininterrumpidos de participación junto a WWF** —entidad organizadora— para visibilizar la importancia de la protección de la biodiversidad a través de acciones de concienciación de ahorro energético. Desde el año 2011, la firma de vending colabora con este evento de divulgación como herramienta adicional para minimizar el impacto de su actividad en el medio ambiente. Esta acción es una de las muchas realizadas por la compañía dentro de su estrategia de Responsabilidad Social Corporativa, como las realizadas con otras asociaciones como Seo/Birdlife y la Asociación Española Contra el Cáncer, con las que busca demostrar su compromiso con la protección del medio ambiente y la sostenibilidad.

'La Hora del Planeta': un evento medioambiental que moviliza a millones de personas en más de 200 países

Impulsada por WWF, la mayor organización independiente en la lucha por la conservación de nuestro entorno, se invita todo el planeta a rebajar su consumo de energía y, en especial, a **apagar las luces el día 25 de marzo, entre las 20:30 y las 21.30**, horario local; un gesto que cada vez cuenta con más apoyos tanto a nivel nacional como internacional. Alliance Vending participará en esta jornada reduciendo el consumo energético de sus instalaciones, consciente de su papel como gran compañía de distribución, además de continuar aplicando mejoras en la eficiencia tanto a nivel logístico como en la ejecución del trabajo diario de la compañía para que su actividad genere el mayor beneficio posible en el medio ambiente.

Ediciones especiales de los vasos de café que han servido las máquinas de Alliance Vending para celebrar La Hora del Planeta desde 2011

NOTICIAS DE EMPRESA

alliance vending

ALLIANCE VENDING

Cumple doce años participando con WWF en 'la hora del planeta'

LOS DISEÑOS DE VASOS MÁS EXCLUSIVOS PARA CELEBRAR EL EVENTO MUNDIAL POR LA BIODIVERSIDAD

Los vasos de papel sostenible de Alliance Vending son un ejemplo de proyecto medioambiental en sintonía con los valores de WWF Adena y, por ello, **la compañía ha creado una colección de ediciones especiales de 'La Hora del Planeta'** con diseños exclusivos que se han servido durante estos doce años en miles de sus máquinas de vending.

Junto a todo ello, la compañía ocupa en la actualidad el segundo puesto como distribuidora de café de comercio justo a nivel nacional y es pionera en España en servir sus bebidas calientes en vasos de papel compostables al cien por cien, desechables en los contenedores de orgánico o papel y reciclables en su totalidad. Además, las paletinas para agitar la bebida caliente servidas en sus máquinas están fabricadas con madera de abedul para reducir el uso de plástico.

"Participar de forma ininterrumpida durante doce años en 'La Hora del Planeta' es un reflejo del nivel de compromiso que esta compañía tiene con la conservación de la naturaleza, que se extiende a nuestros clientes y usuarios. A través de colaboraciones como ésta y la puesta en marcha de iniciativas propias, ayudamos a construir un mundo más consciente, más justo y, en definitiva, mejor para todos", ha señalado **Abraham García Ayllón, director de Marketing y Comunicación Alliance Vending.**

Te invitamos a que visites su web:

WWW.ALLIANCEVENDING.ES/

NOTICIAS DE EMPRESA

CALIDAD PASCUAL

La hostelería como una orquesta sinfónica: trabajo en equipo y armonía, las claves del éxito

Pascual Profesional, marca exclusiva para el canal Horeca, ha demostrado en la feria más importante de hostelería, HIP, que observar y aprender de otras disciplinas puede ser la clave del éxito para enamorar a los consumidores. Para ello, la compañía de alimentación y bebidas ha invitado a la directora de orquesta sinfónica y compositora española, **Inma Shara,** a dar una charla sobre el paralelismo entre la hostelería y la música clásica en la nueva edición de la feria que se está celebrando en IFEMA (Madrid).

Pascual Profesional ha invitado a esta nueva edición de la feria HIP, que este año lleva el lema "Unlimited Pasion", a la directora de orquesta sinfónica **Inma Shara.**

Durante el evento, la compositora ha puesto el foco en **cómo debe orquestarse la experiencia gastronómica global del consumidor,** "una experiencia basada en la armonía y coordinación de un equipo cualificado y profesional, buscando siempre la composición perfecta entre el servicio al cliente y una atención personalizada y definida, desde el momento en que entra por la puerta hasta que se marcha".

La artista española es una representante destacada de la nueva generación de directores de orquesta de nuestro país, que cuenta además con el título de **«Embajadora Honoraria de la Marca España, por el Foro de Marcas Renombradas",** ha sido la encargada de impartir la charla en el evento organizado por Pascual Profesional en HIP.

Una ponencia que va en línea con los compromisos de la marca y ha reflejado la estrecha relación que tienen dos disciplinas como la gastronomía y la música clásica.

Inma Shara, fuerza y pasión en diferentes disciplinas

La directora de orquesta española ha destacado en el evento el valor que tiene la música y cómo ésta es capaz de expresar cosas que no se pueden decir de otro modo: "las orquestas son colectivos humanos, grandes familias, y cuando suena la música, surge una complicidad, una magia. Uno se olvida de sí mismo y, gracias a la música, fluye la comunicación con los demás".

"Esta profesión tan apasionante, se enfrenta a un reto tremendamente complejo: el mismo tipo de reto que afronta un líder de cualquier sector, un directivo de una empresa o un equipo de un negocio de hostelería: cómo armonizar equipos formados por personas de gran talento, que tocan instrumentos diferentes". Además, añade Inma Shara, "su objetivo es conseguir que esas notas musicales escritas sobre el pentagrama cobren vida, lleguen al público y se despliegue la magia en una única melodía».

NOTICIAS DE EMPRESA

CALIDAD PASCUAL

Se convierte en el primer gran fabricante en acabar con el torrefacto de toda su gama de cafés Mocay

La compositora ha explicado cómo esta filosofía está estrechamente relacionada con la gastronomía, donde es fundamental que exista una armonía y trabajo en equipo perfectos para conseguir **transmitir al cliente una experiencia única** que, al finalizar, consiga que el hostelero tenga la sensación que con su trabajo, esfuerzo y dedicación, **ese cliente se ha sentido arropado y con ganas de volver a su establecimiento.**

En este sentido, se ha hecho referencia también al papel que desempeña el director de la orquesta, pues representa un pilar fundamental en la consecución del objetivo: "la batuta invisible refleja la tensión permanente con la que trabaja un director de orquesta, que debe ser un excelente músico y al mismo tiempo un buen gestor de recursos humanos» afirma **Inma Shara.**

Una experiencia 360º

Las nuevas tecnologías y la digitalización están permitiendo que los negocios se digitalicen, evolucionen y crezcan, aportando un valor diferencial a los consumidores. Así, Pascual Profesional apuesta por ofrecer una oferta de servicios 360º al hostelero, ayudándoles a ofrecer a sus clientes una atención única.

Solo a través de una experiencia redonda, dónde todas las piezas encajen a la perfección, se conseguirá la fidelización; y para ello, todos los "instrumentos de la orquesta" deben estar afinados y trabajar en la misma dirección: la atención personalizada del cliente.

En esta edición de HIP, Pascual Profesional, como partner integral de hostelería que acompaña al profesional en todos los aspectos de su día a día, quiere impulsar la experiencia en sala de sus clientes para que puedan aportar ese valor añadido que les permita fidelizar a sus comensales en cada servicio. Según una encuesta de la Asociación Nacional de Restaurantes de Estados Unidos, **el 70% de los clientes considera que el servicio es un factor importante en su experiencia en un restaurante.**

En una **charla inspiracional** ha explicado cómo la gastronomía puede empaparse de una disciplina artística como la música clásica para generar **experiencias únicas al consumidor.**

Por otro lado, para "dar lo mejor" es importante estar en **continuo crecimiento y aprendizaje,** como afirma **Fernando García Ochoa,** director de Hostelería y Distribución de Pascual, "toda opinión, conocimiento, experiencia o forma de ver la cocina siempre es bienvenida para sumar y evolucionar en el sector. Todo esto repercute positivamente en la cercanía y la propuesta que tiene el hostelero con el consumidor".

NOTICIAS DE EMPRESA

CALIDAD PASCUAL

Se convierte en el primer gran fabricante en acabar con el torrefacto de toda su gama de cafés Mocay

Pascual Profesional: la clave del equilibro para el hostelero

Pascual Profesional se sitúa como el **aliado perfecto para la hostelería,** convirtiéndose así en una ventana permanente de escucha activa, en facilitador de propuestas que ayuden a evolucionar al hostelero y en el actor ideal para la generación de valor diferencial a sus clientes.

En esta nueva edición de HIP, la compañía ha puesto el foco en la importancia que tiene para el consumidor **recibir una buena atención en sala,** porque la oferta hace que el cliente venga, pero la experiencia en sala hace que repita. Aportar valor en las salas de nuestros clientes es ayudarles en la fidelización. De esta manera, Pascual Profesional apuesta por un modelo híbrido donde lo presencial y experiencial tiene un peso muy importante dentro del sector.

Además, acompaña al hostelero a través de su plataforma de formación on y off, **Kitchen Academy,** que ha conseguido impulsar su propuesta de valor añadido para el sector hostelero y posicionarse como un referente dentro del **canal Horeca y Foodservice.**

En palabras de **Fernando García Ochoa,** "el hostelero profesional toma decisiones basándose en los hechos, no en las palabras. **Kitchen Academy** es crucial para construir de forma sólida nuestra relación con los clientes presentes y futuros».

Innovaciones para rentabilizar el negocio hostelero

Pascual, de la mano de sus marcas, ha llevado a HIP sus **últimas innovaciones** pensadas para rentabilizar el negocio hostelero.

Es el caso de **Bezoya,** con su formato de 12 litros 'bag in box' con grifo dispensador que reduce el uso de plástico por litro en un 70%. Este formato disruptivo permite a la marca reforzar su apuesta por la innovación y la sostenibilidad.

Por otro lado, **Mocay,** ha logrado eliminar el torrefacto de toda su gama de productos de manera progresiva y se ha convertido en el primer gran fabricante, dentro del top 20 de marcas de café en España, que elimina el 100% del torrefacto en sus cafés. En esta misma línea, la marca ha traído hasta HIP sus variedades de café como el ecológico de calidad suprema y sus nuevos cafés de especialidad: Tanzania, Nicaragua y Papúa-Nueva Guinea. Además, la marca de café tiene el objetivo de intentar democratizar este tipo de productos para que lleguen cada día a más consumidores.

NOTICIAS DE EMPRESA

Pascual

CALIDAD PASCUAL

Se convierte en el primer gran fabricante en acabar con el torrefacto de toda su gama de cafés Mocay

A la feria, Pascual Profesional ha llevado la nueva receta de **Vivesoy Avena Barista 100%** de origen local, creada por y para los profesionales de la hostelería. **Vivesoy Avena Barista** proporciona una **cremosidad** nunca vista en una bebida vegetal, que hace que la combinación de café y avena sea una experiencia totalmente nueva.

Además, cabe destacar la presencia de un producto único en el mercado español, **Pastor de Aranda,** un derivado lácteo pionero en nuestro país cuyo principal ingrediente es la mazada o "buttermilk" y su fabricación es **100% de origen español.** Este producto es ideal para **cocina dulce y salada,** ya que los emulsionantes naturales que contiene pueden aportar vigor a la masa, **más sabor y jugosidad.**

Por último, el último lanzamiento de la marca pionera en **mezclar leche y zumo, Bifrutas**, también estará presente en esta tercera edición de HIP. El **nuevo Bifrutas con bebida de avena,** elaborado a base de zumo y bebida vegetal, bajo la fórmula de su gama 100% Natural; **sin azúcares añadidos y sin edulcorantes** ni aditivos artificiales; es una propuesta de valor innovadora, nutricionalmente mejorada y alineada con las necesidades del consumidor sin renunciar al mejor sabor.

TPC NETGRUP
CONSULTING

REGRESA A CLASE CON
vendingschool

Experiencia, Especialización y Formación son Factores Clave en el sector del Vending

Nuestros cursos abarcan todas las funciones dentro de una empresa operadora, desde el gestor de rutas, el supervisor o el técnico hasta los mandos intermedios o la dirección general de la compañía.

PRECIOS ESPECIALES PARA SOCIOS DE ANEDA

En los últimos años, TPC NetGrup ha impartido más de 250 cursos a más de 1000 alumnos tanto en formato presencial como online.

fundae.es

TODA NUESTRA OFERTA FORMATIVA EN UN CLIK

SCAN ME

TPC NetGrup S.L- Ronda Europa, 60 2º2ª - 08800 Vilanova i la Geltrú - Tel. 938 16 63 71

La nueva máquina que su negocio NECESITA...

La **DRINK GREEN** permite el suministro de cantidades de medio litro de agua, utilizando el propio recipiente del usuario. Su sistema de micro filtrado interno permite ofrecer agua pura y de calidad, manteniendo sus propiedades.

drink GREEN

Ideal para:
- *Oficinas*
- *Campings, hoteles y albergues*
- *Gimnasios fitness y crossfit*
- *Polideportivos*
- *Pistas de tenis y padel*
- *Centros comerciales...*

AGUA MICROFILTRADA
AGUA CON GAS
AGUA OSMOTIZADA
AGUA HIDROGENADA

Y NUESTRA ESTRELLA...

AYUDA A REDUCIR:
- *Envejecimiento prematuro.*
- *Cansancio.*
- *Acción de enfermedades.*
- *Oxidación células...*

¡CONSÚLTENOS SUS PROPIEDADES!

¡NO MÁS PLÁSTICO!
¡REUTILICE SU PROPIA BOTELLA!

drinkgreengpe

Nexus Machines s.l. - Tel. 637 333 311 – 933 522 291
info@nexusmachines.net – www.drinkgreen.es

FONT VELLA DA NUEVA VIDA A LAS BOTELLAS

Botellas 0,5L y 1,5L*
100% RECICLADAS**

RECICLAR
RECOGER
JUNTAR
CONVERTIR

JUNTOS CERRAMOS EL CÍRCULO

Font Vella

100% HECHA DE OTRAS BOTELLAS

*Formatos disponibles solo para los canales de HORECA y VENDING y a petición del cliente. **La botella es de material reciclado y el tapón y la etiqueta son reciclables.

Qualery

DERPERTAR TU PASIÓN... ES LA NUESTRA

Te descubrimos un mundo nuevo de sabores, aromas y sensaciones...
www.qualery.es

Qualery Culture
qualery
@QualeryCulture

NOTICIAS DE EMPRESA

areas

AREAS

Inaugura dos sibarium en el aeropuerto Adolfo Suárez Madrid-Barajas

Areas, **empresa líder que gestiona restaurantes y tiendas en aeropuertos**, estaciones de tren y áreas de servicio y que **opera en 10 países**, abre las puertas de **dos Sibarium** en el Aeropuerto Adolfo Suárez Madrid-Barajas. Ambos locales se encuentran en la zona de embarque y cuentan con 220 m2 y 259 m2, en las terminales T1 y T2 respectivamente. Las tiendas incluyen una barra de degustación, además de tienda de productos gastronómicos donde **el gran protagonista es el jamón la Bellota by Montaraz.**

NOTICIAS DE EMPRESA

areas

AREAS

Inaugura dos sibarium en el aeropuerto Adolfo Suárez Madrid-Barajas

Sibarium es una marca propia de Areas de productos gourmet de alta calidad que otorga gran protagonismo al producto local, y que aglutina los mejores productos regionales y con denominación de origen: quesos con DO, aceites regionales, dulces típicos de la zona y mucho más. Es un **oasis gastronómico** que ofrece una carta de degustación que incluye tablas de ibéricos y quesos, tostas y flautines con productos de altísima calidad y exclusivas conservas y foies. También incorpora una selección de dulces y una amplia gama vinos especiales, más de **100 referencias de vino** seleccionadas por la bodega más conocida de España, **Lavinia**, así como las mejores cervezas premium de Mahou.

Más allá de gastronomía, el establecimiento también cuenta con **digitalización en el punto de venta** a través de pantallas con contenidos dinámicos, etiquetas digitales y carta digital mediante QR. Además, el personal está formado específicamente para dar asesoramiento a los clientes en las diferentes gamas de productos que se encuentran en la tienda.

Esta marca, exclusiva para aeropuertos, **nació en el año 1997** en la T2 del aeródromo barcelonés, y actualmente está presente en los 2 aeropuertos españoles con más tráfico de pasajeros, en el mencionado aeropuerto madrileño con 4 establecimientos, y en el aeropuerto de Barcelona con 3.

NOTICIAS DE EMPRESA

areas

AREAS

Gana el concurso de restauración del aeropuerto de Houston Hobby, en Estados Unidos

Areas, líder en restauración en el mundo de los viajes, con sede mundial en Barcelona, ha ganado un nuevo concurso en Estados Unidos, concretamente en el aeropuerto William P. Hobby de Houston, Texas, dónde operará **10 nuevos establecimientos de restauración**, con un volumen de negocio previsto de unos 470 millones de dólares en los próximos 10 años.

> Areas, Multinacional Española líder en restauración en el mundo de los viajes, con sede en Barcelona, **ha ganado el concurso de restauración del aeropuerto de Houston Hobby, en Estados Unidos.**

A lo largo de esta concesión, la compañía prevé una inversión de 19 millones de dólares con el objetivo de renovar totalmente la oferta gastronómica en las zonas este y oeste en los que se ubican los establecimientos.

William P. Hobby es el aeropuerto comercial decano de Houston. Atiende cerca de 15 millones de pasajeros anuales entre vuelos domésticos e internacionales, y ofrece servicio directo o sin escalas a casi 60 destinos en todo Estados Unidos, América Latina y el Caribe, lo que lo hace uno de los aeropuertos centrales más importantes y activos de Southwest Airlines.

Reconocimiento de la oferta transformadora de Areas

El Ayuntamiento de Houston, que gestiona el aeropuerto, ha elegido la oferta de Areas por su **demostrada capacidad para implementar conceptos innovadores** en la oferta de restauración del aeropuerto, que integra conceptos locales, junto a propuestas internacionales de reconocido prestigio.

Así, la propuesta incluye la presencia del conocido chef Ronnie Killen, con **Killen's Barbecue**. Los viajeros también podrán degustar Yard House, con una gran selección de cervezas de barril del mundo.

NOTICIAS DE EMPRESA

areas

AREAS

Gana el concurso de restauración del aeropuerto de Houston Hobby, en Estados Unidos

A esta propuesta se le suman célebres conceptos locales como **SpindleTap Brewery, ThroughGood Coffee Bistro & Bar y The Spot,** junto a reconocidas marcas internacionales como **Starbucks.**

Consolidación en el mercado de mayor crecimiento aeroportuario del mundo

En los últimos años, Areas ha extendido de forma exponencial su presencia en infraestructuras y núcleos de comunicación en los diferentes países en los que opera, entre los que destaca su penetración en los aeropuertos de Estados Unidos.

Según **Óscar Vela,** CEO mundial de Areas "Seguimos creciendo y diversificando nuestro negocio. Justo después de la victoria en el aeropuerto de Madrid-Barajas en España, y la compra de nuestro competidor **Sighor** en las autopistas de Francia, esta victoria en el aeropuerto de Houston nos consolida ahora como un actor de referencia en Estados Unidos. Con esta concesión, ya estamos presentes en 10 aeropuertos norteamericanos y 3 de las principales autopistas del país, y nuestro objetivo es seguir ganando más concursos en el mayor mercado de restauración en ruta del mundo".

Operará **10 nuevos restaurantes en este aeropuerto,** con unas ventas estimadas de cerca de 470 millones de dólares durante los próximos 10 años de concesión.

Areas invertirá 19 millones de dólares para **implementar una oferta totalmente renovada,** a base de marcas internacionales muy consolidadas, y conceptos locales diseñados exclusivamente para este aeropuerto.

Sólida presencia en Estados Unidos

Areas está presente en Estados Unidos desde al año 2006 y con esta adjudicación **gestiona más de 130 puntos de venta en 10 aeropuertos y 13 áreas de servicio.**

La compañía señala el mercado estadounidense como un país estratégico para su futuro crecimiento y expansión internacional. Alrededor del 80% de las ventas de la compañía proceden de fuera de España, y **el mercado de Estados Unidos**

NOTICIAS DE EMPRESA

areas

AREAS

Gana el concurso de restauración del aeropuerto de Houston Hobby, en Estados Unidos

actualmente representa casi el **15% de la facturación global de Areas,** siendo el tercer mercado después de Francia e Iberia (España y Portugal).

Con esta adjudicación, Areas ya **está presente en 10 aeropuertos de Estados Unidos**, un mercado clave en el plan estratégico de la compañía, dónde Areas gestiona más de 130 puntos de venta entre aeropuertos y autopistas.

Areas **inició su actividad en Estados Unidos hace 15 años en el aeropuerto de Miami.** Actualmente opera establecimientos en los aeropuertos William P. Hobby, Los Ángeles International, Minneapolis-St. Paul International, Miami International, Chicago O'Hare International, Newark Liberty International, Atlanta Hartsfield-Jackson International, Orlando International, Detroit Metro Airport e Indianapolis International. La compañía también gestiona **áreas de servicio a lo largo de las autopistas en la Florida Turnpike, Maryland y West Viriginia.**

NOTICIAS DE EMPRESA

BORGES

Capricho Andaluz ya es empresa Residuo Cero

Capricho Andaluz, empresa perteneciente a **Borges International Group**, ha obtenido el certificado de Residuo Cero para sus instalaciones industriales ubicadas en Cabra, Córdoba. El certificado recibido, que se rige por los estándares de Applus+, garantiza la transparencia en la trazabilidad de los residuos y confirma que los residuos generados en la planta son tratados mediante vías responsables como la recuperación, el reciclaje o su posterior valorización.

Consiguiendo esta certificación y gracias a la **evaluación del control y seguimiento de los residuos generados** durante su actividad en el proceso de molturación en la almazara y su posterior envasado, Capricho Andaluz ha sido reconocida como una **empresa comprometida con:**

- **La minimización del impacto ambiental** que lucha contra el cambio climático.
- **La mejora del consumo sostenible,** promoviendo la reutilización, el reciclaje.
- **El aprovechamiento de los residuos**, como una empresa que evita el envío de residuos a vertederos.

Capricho Andaluz obtiene el certificado **Residuo Cero** de Applus+ con el nivel más alto de compromiso, **evitando que más del 99% de los residuos vayan al vertedero**

NOTICIAS DE EMPRESA

BORGES

Capricho Andaluz ya es empresa Residuo Cero

Capricho Andaluz apuesta por la **economía circular**, que fomenta un modelo económico orientado a preservar el valor de los recursos durante el mayor tiempo posible, creando un modelo regenerativo, circular y cerrado. Siguiendo este método de trabajo, Capricho Andaluz reutiliza y recicla todos los residuos posibles, motivo por el cual ha obtenido el certificado de Residuo Cero con el nivel más alto de compromiso, consiguiendo que más del 99% de sus residuos se reintroduzcan en la industria fomentando así la economía circular y evitando que los residuos vayan al vertedero.

Este certificado se suma al ya obtenido el pasado mes de noviembre en las instalaciones del Grupo ubicadas en Tàrrega y al Certificado Retray que obtuvo Capricho Andaluz, por seguir el modelo de economía circular en su actividad empresarial. El compromiso de Borges es certificar la gestión de residuos en las instalaciones industriales del resto de empresas del Grupo, contribuyendo así a los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de las Naciones Unidas, en concreto al ODS 12 (Producción y Consumo Responsable) y 13 (Acción por el Clima).

El control y seguimiento de los residuos de Capricho Andaluz **han sido evaluados satisfactoriamente**

La obtención del certificado de Gestión Residuo Cero es un hito importante dentro de la estrategia en materia de sostenibilidad que se enmarca bajo el concepto de ***"Comprometidos por Naturaleza",*** la cual pasa por priorizar el uso de materiales reciclables en la fabricación de los envases, reducir el consumo de plásticos a través de envases más ligeros y utilizar material reciclado, para garantizar unas modalidades de consumo y producción sostenibles. Todo ello para promover una alimentación sana y saludable basada en un modelo de agricultura responsable.

Descubre más sobre como Borges apuesta por la sostenibilidad en:
https://comprometidospornaturaleza.com/

TEMPLO
CAFÉS

DISFRUTA
DEL MEJOR CAFÉ

CAFÉS TEMPLO
Polígono Cantabria I, Avd. Mendavia 7
26009 Logroño (España)

Teléfono atención al cliente
+34 941 270 171

www.uniontostadora.com
www.espressate.com

ñaming®
Casual food

NUEVA IMAGEN
Go!

✓ Misma Vida Útil
✓ NUEVOS Salchichón y Chorizo

Ñaming S.L.
Pol. Ind. El Zafranar c/País Vasco 5, 50550 Mallén
(Zaragoza) Tel. 976 866 380 · www.n-aming.es

IFS Food

ES RICO
ES BUENO

snatt's

GREFUSA
EMPIEZA lo BUENO!

UNA MIRADA
ELEGANTE

rhTT1.v+

La combinación perfecta entre
diseño y ergonomía

rhea apliven

Aneda

NOTICIAS

SUSCRÍBETE
y recibe la revista cada mes:
comercial@aneda.org

ANEDA expocongress
23-25 mayo
Aneda ExpoCongress
¡TE ESPERAMOS!

AQS ANEDA ·QUALITY SYSTEM·

@Anedavending