

# Aneeda

NOTICIAS

Suscríbete aquí:  
✉ comercial@aneda.org

“La revista de tú asociación”

in     
@Anedavending



Feliz  
verano

# SUMARIO

ASOCIACIÓN PAG 3

OS PRESENTAMOS A... PAG 7

ENTREVISTA A... PAG 11

**ANTONIO CORREA**

*Delegado Regional de Aneda en Galicia y  
Director de Operaciones de Galia Vending.*



ESTUDIOS PAG 15

CURIOSIDADES PAG 21

NOTAS DE PRENSA PAG 25

NORMATIVA RELACIONES LABORALES Y ECONOMÍA PAG 32

INTERNACIONAL PAG 39

COMUNICACIÓN PAG 40

REDES SOCIALES PAG 42

FELIZ VERANO PAG 44

NUEVOS SOCIOS PAG 48

NOTICIAS DE EMPRESA PAG 49





# ASAMBLEA GENERAL ORDINARIA



## Aprobada la gestión y las cuentas del 2022

El pasado **27 de junio** Aneda celebró su Asamblea General Ordinaria, convocada para esta ocasión de manera telemática.

Conforme estaba previsto, siguiendo el orden del día estipulado, las más de 40 empresas conectadas, presenciaron la exposición de la **Directora General y del Secretario General** de la asociación.



Durante la misma, se hizo un recorrido por el ejercicio 2022 subrayando la gestión en cuatro bloques distintos: año 2022 con datos y cifras, gestiones y actividades más destacadas, comunicación, relaciones institucionales y legalidad y el punto sobre asociados y nuevos proyectos.

Una vez aprobada por unanimidad la gestión realizada en el ejercicio 2022, **José Manuel Mendoza**, Secretario General de Aneda, expuso las cuentas del año 2022 detallando las partidas más importantes, siendo éstas aprobadas por unanimidad.



El Presidente **Juan Luís Hernández** tomó la palabra para dirigirse a las empresas conectadas. Con palabras llenas de optimismo, su mensaje fue para insistir en la importancia de seguir creciendo, tener más representatividad y poder seguir defendiendo los intereses del sector, siendo esto último el principal objetivo de la asociación.



Se comentó también el buen sabor de boca que ha dejado **ANEDA EXPOCONGRESS**, un evento que se analizará en detalle tras la encuesta de satisfacción remitida a las empresas participantes.

En cualquier caso, se mantendrá una reunión para estudiar **nuevas actividades** a desarrollar el año próximo.

Un **encuentro telemático muy positivo** donde los asociados refrendaron su compromiso, apoyando la gestión de la junta directiva que continua trabajando para impulsar al sector y a la asociación.

**GRACIAS A TODOS  
LOS PARTICIPANTES  
POR SU CONEXIÓN**

**Y A TODOS LOS  
SOCIOS POR SU  
COMPROMISO Y  
CONFIANZA.**

Asamblea  
General ordinaria





## REUNIONES CON ECOEMBES



### Aclaraciones sobre Real Decreto 1055/2022 de envases y residuos de envases.

Una vez recibida la respuesta de la Subdirección General de Economía Circular sobre la **obligatoriedad para las empresas operadoras de vending**, Aneda ha mantenido una serie de reuniones con responsables de Ecoembes.

El Real Decreto 1055/2022 establece un marco regulatorio 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**.

El Real Decreto 1055/2022 implica una serie de obligaciones para el sector de la distribución automática que necesitaba aclaraciones por la complejidad de su tramitación.

En las distintas reuniones mantenidas, la asociación ha insistido en la difícil situación de muchas empresas para poder gestionar y tramitar los tareas burocráticas a los que se enfrentan en este momento, solicitando una ayuda más directa desde ECOEMBES.

Por este motivo, se ha organizado desde Aneda una **jornada telemática** para conocer en profundidad la nueva normativa y las implicaciones a las empresas.

Así mismo, se está realizando un análisis y seguimiento directo para el desarrollo de nuevas fórmulas de colaboración entre ambas organizaciones-Aneda y Ecoembes- con el fin de continuar por la vía del consenso muchas **dudas e inquietudes** han surgido en el entorno de la distribución automática.

Cabe recordar que este Real Decreto obliga a todos los productores a inscribirse en el antes del 29 de marzo de 2023, si bien el propio Ministerio ha informado en su web que el procedimiento de inscripción en el registro de productores de producto permanecerá abierto más allá del 29 de marzo de 2023, con objeto de permitir que todos los productores de producto se inscriban, pero teniendo en cuenta los plazos más abajo indicados para el reporte de la información de envases puestos en el mercado para los años 2021 y 2022, es decir, del **01/05/2023 hasta 31/07/2023** -periodo de grabación de datos para el año de reporte 2021- y del **01/08/2023 hasta 31/10/2023** -. Periodo de grabación de datos para el año de reporte 2022-.

[Se dispone de toda la información al respecto, incluyendo vídeos explicativos y enlaces al procedimiento, haciendo click aquí.](#)





# ANEDA VISITA INDITEX



## Una interesante jornada en Arteixo

El pasado día 15 de junio, a través del Delegado Regional de Aneda en Galicia, **Antonio Correa**, los representantes de la asociación fueron invitados a visitar las instalaciones de Inditex.

**Antonio Correa y Yolanda Carabante**, delegado regional y directora general de Aneda, se desplazaron a la localidad coruñesa de Arteixo para pasar una extraordinaria jornada en Inditex.



Una vez recibidos por representantes del Grupo, realizaron una **visita guiada** por gran parte de los edificios, explicando en detalle el proyecto y la iniciativa puesta en marcha sobre sostenibilidad, muy enfocada a la salud y alimentación y, por ende, en los comedores.

En este empuje, uno de los mayores atractivos son los comedores, llenos de **luz natural y con un mobiliario sencillo y elegante**, que denota frescura y comodidad para los trabajadores.

Cada rincón de las instalaciones, y centrándonos en los comedores, confirma el compromiso.



Se cocina con **producto de proveedores locales**, se ofrece **frutas y verduras de temporada**, el **desperdicio alimentario es cero**, usan vasos de cristal que se lavan y se vuelven a usar, ayudan a los proveedores a disfrutar de una jornada con exposición y venta de sus productos, con rotación para ofrecer más posibilidades, los productos de limpieza son a granel, cubiertos de acero y no plástico, etc..

En definitiva, se fomenta la **economía local**, el producto es más fresco y nutritivo, se crean puestos de trabajo y el trabajador tiene un puesto de trabajo saludable y sostenible.

*“Ecología y economía siempre van de la mano. Consumir menos permite ahorrar energía y generar menos residuos, pero también ahorrar”*, según comentan desde **Inditex**.

Un **comedor con una amplia variedad de productos** que pudimos comprobar in situ, al comer con el personal en sus instalaciones.

Tampoco faltó un **buen café de especialidad**, comprado y tostado en origen (para que pese menos) y así la huella de CO2 sea menor.

Sin duda, pasar el día en las instalaciones de la multinacional, acompañados de representantes del grupo Inditex y conociendo de primera mano todo el **proyecto sobre sostenibilidad** que han creado, fue un verdadero placer.

Desde estas líneas, agradecer a nuestro delegado Regional toda la gestión para llevarlo a cabo y gracias a Inditex por su invitación, especialmente a **Senén Barrial**.

**Un placer conocer vuestras instalaciones y el ambicioso proyecto que lleváis a cabo.**

**ENHORABUENA INDITEX**

NUEVO



# NATURA

## LA PRIMERA BARRITA

### CON PROBIÓTICOS



CON DÁTILES Y SABOR CANELA

CON CHOCOLATE NEGRO

CON ARÁNDANOS Y SABOR VAINILLA

HASTA UN MÍNIMO DE 72% DE FRUTOS SECOS

GRAN FUENTE DE FIBRA

ENVASE 100% COMPOSTABLE

UNA BARRITA PROPORCIONA LA CANTIDAD DIARIA RECOMENDADA DE FRUTOS SECOS



Bianchi Vending

DESIGN POLYBRASA

# FLESSY

Un espectáculo en la vitrina.

- 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

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



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



Contacto España y Portugal:

Vending technical sales manager **Andrew Julian Caporicci**  
[andrewcaporicci@gmail.com](mailto: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](http://www.velarte.com)

OS PRESENTAMOS  
A...



## ORVENDING



Partners de la primera empresa nacional de vending

### HISTORIA

**Orvending** es una empresa profesional del sector de vending, creada en 1995, caracterizada por ser la primera empresa certificada por Aenor en Calidad (ISO 9001) y Medioambiente (ISO 14001) en Galicia.

Siendo nuestro punto de partida en Ourense, hemos conseguido que nuestro proyecto inicial sea una realidad, desarrollándonos en nuestra **Comunidad Gallega** y posteriormente **expandiéndonos en todo el territorio nacional**, siendo partners de la primera empresa nacional de vending.

**¡EXPERTOS EN VENDING!**

### GARANTÍA DE CALIDAD

**Orvending** pone a disposición de sus clientes las máquinas más prestigiosas, fiables, modernas y avanzadas del mercado, junto con productos líderes en el sector de la alimentación, así como los sistemas de pago de última generación, como el pago por móvil, tarjetas...

Gestionamos la compra, instalación, reposición, mantenimiento y reparación de todas y cada una de las máquinas.

Se pretende **hacer más agradables sus momentos de descanso**, y contribuir a que puedan disfrutar más relajadamente de las pausas en el trabajo en medio de una larga jornada.





# ORVENDING



Partners de la primera empresa nacional de vending

## SERVICIO INTEGRAL DE VENDING DE CALIDAD



### Infraestructura

Contamos con la infraestructura necesaria para garantizar, en todo momento, un servicio responsable y eficaz, apostando por la renovación tecnológica y la modernización.



### Cámaras de frío

Cámaras de frío y congelación en nuestras dependencias para la perfecta conservación de los productos que así lo requieran.



### Mantenimiento

La reposición de las máquinas es realizada por personal autorizado, cumpliendo las normas higiénico-sanitarias sobre manipulación de alimentos. Disponemos de Servicio Técnico propio y altamente cualificado.



### Furgones isotérmicos

Disponemos de una flota de vehículos adaptados específicamente a su actividad, vehículos isotermos para el transporte de los productos alimenticios que así lo requieran.



### Personal especializado

Todos los trabajadores están debidamente uniformados con vestuario laboral completo, según Directiva Comunitaria 89/686/CE en Prevención de Riesgos Laborales para facilitar la identificación por parte de los clientes.



### Reposiciones

Además cuentan con carros portátiles, neveras térmicas y todo el material necesario para el transporte de la mercancía desde nuestros vehículos hasta el punto de venta.

CALIDAD - TRAZABILIDAD Y SEGURIDAD ALIMENTARIA - SEGURIDAD E HIGIENE - RESPONSABILIDAD CIVIL - CALIDAD Y CONTROL DEL MERCADO - DISEÑO DE ESPACIOS - SOLUCIONES PERSONALIZADAS





# ORVENDING



**Partners de la primera empresa nacional de vending**

## PROGRAMA DE GESTIÓN PROPIO



### CONTROL DE LOS PRODUCTOS MÁS VENDIDOS

En nuestras tablets los reponedores introducen los productos que cargandiarriamenteencadamáquina, permitiéndonos conocer cuales son los productos que por tener buena aceptación, mas rotan y cuales no la tienen para sustituirlos por otros, optimizando así el mix de producto de nuestras máquinas y garantizando a nuestros usuarios la mejor opción en cada momento.



### CONTROL DE INCIDENCIAS EN TIEMPO REAL

En nuestras tablets los reponedores introducen los productos que cargan diariamente en cada máquina, permitiéndonos conocer cuales son los productos que por tener buena aceptación, mas rotan y cuales no la tienen para sustituirlos por otros, optimizando así el mix de producto de nuestras máquinas y garantizando a nuestros usuarios la mejor opción en cada momento.



### INTERACCIÓN CON EL CLIENTE

El cliente podrá interactuar en tiempo real a través de la plataforma o aplicaciones que ponemos a su disposición, Twitter, Facebook, Instagram, etc...



**VISITA NUESTRA WEB**



COSTA  
FOOD



Casademont

Snack

Ready to it!



SIN  
GLUTEN

www.casademont.com

Risi  
**MIOS!**  
ADULT SNACK



¡NUEVOS!

DESCUBRE LA  
#PLACEROSOFÍA

EN LO QUE DURA  
UNA BOLSA DE MIOS!

NFD<sup>®</sup>NEXT

New Concept ECOline



NEW FRONT DESIGN IBERICA

CONTACTA CON NOSOTROS ☎ 91 018 99 53

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



¡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 Iberica | Rambla de Catalunya 6 | 08007 Barcelona  
T: 933 43 52 38 | www.caprimo.com



# ANTONIO CORREA



## Delegado Regional de Aneda en Galicia y Director de Operaciones de Galia Vending.

**1. Dentro de poco se cumple un año de su elección como Delegado Regional en Galicia.**

**¿Qué representa para usted ser Delegado Regional y formar parte de la Junta Directiva de la asociación?**

**¿Qué cree que puede aportar a la Asociación, si no lo ha hecho ya? Y ¿qué le aporta la Asociación a usted?**

Lo primero que tengo que decir es que **me siento muy agradecido**. Desde el momento en que tomo la decisión de presentarme todo fueron muestras de apoyo, desde fuera de Galicia, pero sobre todo desde mi Comunidad Autónoma, lo cual es un orgullo.

Una vez elegido y haber tomado contacto con la Junta Directiva, percibo muy pronto que **estoy en el lugar adecuado**. Una Directiva dinámica, con distintos perfiles y con motivación extraordinaria.

Mi aportación como Delegado se basa en **trabajar para que todos los que forman parte de nuestro sector conozcan la Asociación** y, en la medida de lo posible, poder integrarlos en ANEDA. Otro punto importante es el de tratar de dar a conocer a las instituciones nuestro trabajo y hacerlo valer.

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

Es una situación totalmente nueva y distinta a la anterior a la pandemia. En primer lugar, porque tuvimos y tenemos que seguir adaptándonos a las

**nuevas situaciones laborales que combinan teletrabajo y trabajo presencial.**

Hay que tener en cuenta, también, los **nuevos hábitos de consumo** y tratar de proporcionar al cliente lo que busca.

En otra vertiente se encuentran todos los movimientos empresariales en modo de concentración, fusión, etc. de las empresas.





# ANTONIO CORREA



**Delegado Regional de Aneda en Galicia y  
Director de Operaciones de Galia Vending.**



Mi análisis es que estamos en un **momento de transición**: movimiento de empresas, cambios de hábitos de consumo, distinta forma de trabajar, importantes avances tecnológicos, distintos conceptos de vending..., y como mi carácter es positivo, estoy seguro de que serán cambios para mejorar. Puede ser un buen momento para reivindicarnos como sector.

**3. Me consta que ya se ha reunido con las administraciones como representante de Aneda, ¿Qué visión tienen las instituciones de nuestro sector? ¿Qué aspectos destacaría de sus reuniones?**

Efectivamente nos hemos reunido, bajo el paraguas de ANEDA, con distintas **administraciones como Xunta de Galicia, Diputaciones Provinciales, Ayuntamientos, o Delegación de Agencia Tributaria** entre otras.

Cuando nos damos a conocer como sector, la primera reacción es de sorpresa al conocer las cifras que se proporcionan desde la Asociación tanto en facturación, número de máquinas, número de trabajadores. Es entonces cuando **se dan cuenta de la importancia que tiene nuestro sector**, no somos “esos de la máquinita”. Tenemos un peso y debemos hacernos valer.

Lo que destacaría de todas las reuniones mantenidas es la voluntad y las ganas de colaborar. Me sorprende gratamente que se sienten con nosotros para tratar de hacer concursos, licitaciones “reales”, en el sentido de que ambas partes salgamos beneficiadas. En todos los casos han mostrado **buena voluntad y en algún caso incluso se ha formado equipo de trabajo para mantener reuniones de trabajo.**





# ANTONIO CORREA



**Delegado Regional de Aneda en Galicia y  
Director de Operaciones de Galia Vending.**

**4. ¿Cómo puede crecer ANEDA en su región en cuanto al número de asociados? ¿Qué le diría a los que no están para que se integren en Aneda?**

Eso es parte de mi trabajo, **facilitar a la Asociación de los posibles asociados** después de una labor previa de contacto con ellos.

Lo que le diría a aquellos que no están en ANEDA es muy sencillo y claro: La unión hace la fuerza. Tenemos que ser profesionales, tenemos que hacernos valer, tenemos que **defender nuestros intereses** y eso es mucho más fácil si todos estamos unidos.

**5. ¿Cuáles son las principales preocupaciones en su región?**

Desde mi punto de vista, es la **atomización del sector**. Esto origina muchas microempresas que en muchos casos no cumplen la legislación vigente y eso es un claro perjuicio tanto para el consumidor como para el sector. Tenemos que ser muy tajantes en este sentido.

**6. ¿Cómo deberá afrontar el vending el nuevo futuro que se presenta?**

Hay un par de frases que yo utilizo a menudo en el día a día:

**“Mente abierta”**

**“Un problema, una solución”**

Debemos tener la **mente despierta y abierta** porque, hoy en día, el mercado está en constante movimiento y debemos buscar soluciones a los problemas que se nos plantean con todos estos cambios.

**7. ¿Que deberían hacer en su opinión las asociaciones profesionales para ayudar a la estabilidad, crecimiento y rentabilidad del sector?**

Estar muy cerca del asociado para lograr el feedback deseado. Desde nuestra Asociación **se trabaja de forma incansable** pero no hemos llegado a todo el mundo. Se necesitan más medios y mayor soporte financiero el cual se consigue, en gran parte, con un mayor número de asociados.

**8. ¿Cómo es Antonio en el plano personal?**

**Atlántico** jajaja. Los que me conocen ya saben de mi defensa del Espiritu Atlántico.

No sé si soy yo el más adecuado para definirme, pero me considero una persona cercana y que escucha. **Empático e implicado.**



El mejor café solo con pulsar un botón.

Descubre nuestra nueva línea Vending

*Special Vending*

CAFESCANDELAS.COM



ISO 9001  
BUREAU VERITAS  
Certification



El sabor comienza con la calidad de cada ingrediente



100% CALIDAD

TODOS NUESTROS PRODUCTOS ESTÁN ELABORADOS CON INGREDIENTES DE PRIMERAS MARCAS.



sandwichim.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.



www.coges.es



# ERAVENDING

## Fabricación



**PREMIUM 2011**

Desde nuestra experiencia de más de 20 años, en el vending público, donde las máquinas son sometidas a todo tipo de excesos, a partir de esta experiencia hemos diseñado nuestra gama de snacks y bebidas ERAVENDING PREMIUM.

En nuestros modelos del año 2011 hemos cambiado el diseño de la puerta, más ergonómico y con mayor escaparate.

En toda la máquina el acero inoxidable 304 es el protagonista, tanto en el interior como en el exterior de la misma.

### Características Principales

**Exteriores:** última solución de productos, entrada de monedas, antivoladores y tapa de recogida de producto, todo en acero inoxidable 304 a prueba de quemaduras de mecheros. Display alfanumérico de grandes dimensiones con fondo azul.

**Interiores:** bandejas interiores de la máquina en hoja de acero inoxidable 304. Bandejas de producto, separadores, guías de latas, todo ello en acero inoxidable 304. 7 cajones extraíbles para almacenar producto.

**Iluminación:** iluminación por 3 tiras de led con menor consumo y máxima duración, así como mayor impacto por el medio ambiente.

**Refrigeración:** sistema 3 °C para los modelos Combi, con temperatura estratificada y seguridad de frío, que impide la venta de productos comerciales si superan dicha temperatura.

**Sensor:** sensor de caída de producto de última generación.

**Software:** nuevo software 2011 con múltiples opciones.

**Sistemas de pago y comunicación:** máquinas preprogramadas para conectar módulos de telemetría, billeros y tarjetas de identificación.



**PREMIUM maxi**  
Dimensiones: 1.400 x 1.200 x 850 mm  
CAPACIDAD MÁXIMA: 600 productos

**PREMIUM medium**  
Dimensiones: 1.100 x 900 x 850 mm  
CAPACIDAD MÁXIMA: 750 productos

**PREMIUM mini**  
Dimensiones: 900 x 700 x 850 mm  
CAPACIDAD MÁXIMA: 400 productos



Teclado táctil



Entrada de monedas antivoladores



Cristal esmerilado de 20 mm



Cajones de atracción de productos



Iluminación por 3 tiras de led



Bandejas en acero inoxidable, con doble espesor

**¡Pidanos presupuesto, se sorprenderá!**

Grupo de empresas La Era de la Venta Automática  
Polígono de Asipo C/B parcela 33, Navas 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



# ¿CÓMO SERÁ EL RETAIL EN 2030?

**El sector de la alimentación y los bienes de consumo se enfrentan a importantes retos con modelos operativos tradicionales cada vez más presionados y márgenes cada vez más reducidos**

Las tiendas del futuro deben evolucionar hacia nuevos modelos operativos que se adapten a las nuevas necesidades y preferencias del consumidor que, entre otros factores, se fija cada vez más en aspectos como **la sostenibilidad a la vez que prioriza el ahorro**. Un estudio llevado a cabo por IGD nos muestra las 5 claves que marcan el paso: experiencia de compra, digitalización, alta eficiencia, omnicanalidad y sostenibilidad. Cada una de ellas dará forma a los establecimientos que veremos en 2030.

El sector de la alimentación y los bienes de consumo se enfrentan a importantes retos con **modelos operativos tradicionales** cada vez más presionados y márgenes cada vez más reducidos. El crecimiento de la compra online es uno de los grandes desafíos: se prevé que las ventas en este canal alcancen nuevos máximos históricos en 2030. Pero, a pesar de la fuerte irrupción del canal online, el punto de venta físico seguirá siendo una parte vital del sector, con los supermercados como canal moderno dominante. De hecho, el 92% de las ventas mundiales de alimentos y bienes de consumo seguirán realizándose a través de tiendas físicas. No obstante, el retail debe evolucionar, los modelos operativos deben cambiar, y, entre otras cosas, necesita **encontrar nuevas formas de generar ingresos**, trabajar en armonía con las ventas online y adaptar las tiendas a las nuevas necesidades del consumidor.

**Supermercado Sunka**, en Lleida (España). Un ejemplo de cómo serán las tiendas en el futuro. En la imagen observamos cómo las tiendas físicas están introduciendo las nuevas tecnologías, así como elementos que hacen una campaña más fácil y cómoda para ayudar al consumidor y mejorar la experiencia de compra.

**Ponemos el foco en el 2030** y en cómo serán los retailers del sector de la alimentación y bienes de consumo.



## 5 CLAVES DE LAS TIENDAS DEL FUTURO

- 1. Experiencia de compra.** Espacios de restauración, promociones, diseño de la tienda, etc.
- 2. Sostenibilidad.** Materiales de construcción más eficientes, energías renovables, más economía circular y reducción de plástico, etc.
- 3. Omnicanalidad.** Conexión en todos los canales físicos y digitales para mejorar la experiencia del cliente.
- 4. Eficiencia.** Más distribución de la tienda, subalquiler del espacio, instalaciones flexibles, etc.
- 5. Digitalización.** Pantallas digitales, aplicaciones móviles, cajas autocobro, etiquetas electrónicas, inteligencia artificial y robots...





# ¿CÓMO SERÁ EL RETAIL EN 2030?

**El sector de la alimentación y los bienes de consumo se enfrentan a importantes retos con modelos operativos tradicionales cada vez más presionados y márgenes cada vez más reducidos**

**Algunos ejemplos que hoy están ya implantando todas o algunas de estas 5 claves son:**

**Lefties.** La enseña apuesta por una experiencia de compra única: cafetería, zonas de descanso y probadores inteligentes que, entre otras cosas, se pueden reservar y cuentan además con una trampilla por la que depositar las perchas, ropa o calzado que no se desee comprar. En la imagen, la tienda de Granada, en España, y el servicio de personalización de todo tipo de prendas, como el denim, complementos y calzado que ofrece la posibilidad de crear looks completos y únicos.



**Supermercado Rewe,** en Alemania. Un ejemplo de cómo se están introduciendo espacios de restauración con el objetivo de mejorar la experiencia de compra.



**Grupo Éxito,** en Colombia. Está digitalizando sus tiendas con diferentes sistemas de pago, hologramas, robots y carritos inteligentes entre otras iniciativas que ayudan a mejorar la experiencia de compra.



**Freshippo,** en Sanghái (China). Multitud de cajas de autoservicio con un pago rápido mediante app para agilizar el proceso.



Fuente: <https://www.aecoc.es>



# TALENT TRENDS ESPAÑA 2023

**El informe más completo sobre talento.**

Descubre nuestro **estudio Talent Trends 2023**, el informe más completo sobre talento. Conoce el nuevo mundo profesional en el que l@s emplead@s exigen un salario competitivo, flexibilidad, carrera profesional y una cultura corporativa con la que puedan identificarse. Nuestros datos revelan una transformación del mercado laboral, en el que las empresas deben replantearse y recalibrar sus estrategias de Recursos Humanos.

## Tendencias en la gestión de Recursos Humanos 2023

Nuestro exhaustivo estudio del talento desvela una **transformación de la cultura corporativa**.



De l@s trabajador@s está abierto a nuevas oportunidades laborales.

### UN GIRO REVOLUCIONARIO.

Entender el **gran cambio en la fidelización**.



Profesionales, prefiere una **buena conciliación / flexibilidad** a una carrera profesional de éxito

### REVOLUCIÓN CULTURAL TOTAL

¿Qué ha provocado esta **revolución invisible**?

**Los 3 factores que más influyen en la fidelización y atracción de talento en España:**



### LA ECUACIÓN VIDA PROFESIONAL Y PERSONAL

**Tres factores** críticos que determinarán si prosperas o sobrevives.

### Principales conclusiones

- Los **cambios en las actitudes y motivaciones** de l@s emplead@s han afectado profundamente al panorama competitivo del talento en todos los grupos de edad, países y sectores.
- Los cambios que vemos hoy **han llegado para quedarse**; forman parte del continuo cambio que trajo la pandemia.
- La **fidelidad al puesto de trabajo** se considera ahora la excepción más que la regla. Incluso l@s emplead@s generalmente satisfechos están abiertos a mejores oportunidades de empleo.

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

@FAS



*made in Italy*

CALIDAD QUE DURA EN EL TIEMPO

24 meses de garantía sobre toda la gama de Distribuidores Automáticos.



FAS  
VE APP CONNECTED

www.facebook.com/Fas.vending  
www.twitter.com/fas\_vending  
www.fas.it

Madrid Machine

Distribuidor Oficial para España  
MFM - Madrid Fas Machine  
C/Placer, 5 - Sector B  
28002 Torrejón de Ardoz - MADRID  
T: 91 674 5167 - F: 91 674 5168  
www.madridmachine.es  
javier.garcia@madridmachine.es



La alternativa más saludable,  
práctica y de calidad para Vending

LÍNEA AMPLIA GAMA DE ENSALADAS Y PLATOS LISTOS DE LA GASTRONOMÍA MEDITERRÁNEA



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. - Teléfono: 91 2130 Villavieja (Navarra) - Tel. 948 843 360 - vending@grupian.com



Mmmmm



DONDE y  
CUANDO QUIERAS

Contacto Comercial: José Marcos García • Teléfono: 968 89 99 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



¡No pierdas la oportunidad de entrar a formar parte de nuestra exclusiva red de distribución!

No contiene metales y derivados plásticos nocivos al medio ambiente marino

100% fibra vegetal

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



Colaboramos con la Fundación Cetacea

+34 689 711 266

info@pascucci.es





# CIENTÍFICOS QUIEREN SABER SI ES POSIBLE UN “CAFÉ DE FLORIDA” CON BUEN SABOR Y RENTABLE

## ¿Es posible cultivar café en Florida?

**Patricio Muñoz**, profesor asociado del Departamento de Ciencias Hortícolas del Instituto de Ciencias Agrarias y Alimentación (IFAS) de la Universidad de Florida (UF) y especialista en mejoramiento genético, habló con EFE de un proyecto científico que a largo plazo podría hacer de este estado sureño un productor de café.

*“Estamos plantando en cinco lugares y condiciones distintas: en el sur, en el centro, en el centro-norte, en macetas y en sistemas con condiciones protegidas como un invernadero. Hemos estudiado las condiciones mínimas necesarias y muchas se cumplen en Florida”,* dice Muñoz, colaborador de **Felipe Ferrao**, el investigador principal.

Todo empezó hace más de un año, con el cultivo de alrededor de **150 plantas de café** en un invernadero en el campus de UF en Gainesville, en el norte de Florida.

Esas plantas jóvenes son las que ahora se van a exponer a los elementos de Florida para responder a la pregunta básica de la investigación.

Según **IFAS**, aunque la producción de café está centrada en zonas tropicales del mundo, la crisis climática puede haber hecho que Florida, que está más al norte, sea una **tierra propicia para este cultivo**.

### ¿TENDRÁ CALIDAD UN FUTURO CAFÉ DE FLORIDA?

*“Tenemos la experiencia de laboratorio para un mejoramiento genético completo de diferentes variedades de café y UF tiene en marcha una iniciativa de inteligencia artificial. Si lo juntamos con nuestro acceso a la supercomputadora HiPerGator, podemos llevar la delantera en mejorar la producción y el sabor del café”,* dice **Felipe Ferrao** en un artículo publicado en la web de la universidad.

Las semillas plantadas son de las variedades Arábica y Robusta y provienen de la empresa **Puerto Rico Coffee Roasters**, porque en la isla caribeña asociada a EE.UU. se cultiva café con éxito.

*“Deberíamos ver algún nivel de éxito o fracaso en cada campo para fines de este año. Después la tarea será comprender el comportamiento*





# CIENTÍFICOS QUIEREN SABER SI ES POSIBLE UN “CAFÉ DE FLORIDA” CON BUEN SABOR Y RENTABLE

## ¿Es posible cultivar café en Florida?

de la planta en estas nuevas condiciones, el sabor de lo que podemos cultivar aquí y finalmente, quizás lo más importante, si puede ser rentable como cultivo”, dijo Ferrao.

Muñoz indica que cuentan por adelantado con los datos obtenidos por otros investigadores que han cultivado antes plantas de café a nivel experimental en Florida con distintos niveles de éxito.

Si los resultados de la primera fase son positivos **se iniciará el mejoramiento genético** para desarrollar variedades que se adapten perfectamente a las condiciones de Florida.

Cuando se le pregunta por la **calidad del café** que se podría producir en Florida, el especialista señala que todavía es muy temprano para responder a esa pregunta, pero subraya que definir qué es un café de “calidad” es “una de las partes más difíciles en la cadena de producción”.

“Depende de muchos factores, incluyendo la especie, la variedad, las condiciones ambientales, el transporte, la post-cosecha, el método de preparación, el tostado, etc.”, señala.

### SABOR MEJORADO CON IA

En IFAS Ferrao dirige a la vez otro proyecto que usa la inteligencia artificial para “predecir y comprender las preferencias de sabor” en el café, cuyos resultados podrían ser útiles para la otra investigación.

Se trata de identificar los **componentes químicos** del tipo de café que es considerado de buen sabor por un panel de degustadores, que son fotografiados automáticamente mientras prueban las diferentes variedades frente a una computadora.

Esas fotografías son enviadas directamente a la supercomputadora **HiPerGator** que analiza con AI las expresiones faciales para “intentar entender los atributos químicos y genéticos que llevan a los consumidores a elegir una variedad ente otras”.

A una pregunta sobre las razones que han hecho necesario que los científicos tengan que mejorar el sabor natural de algunas frutas y verduras, el especialista indicó que obedece a que el **mejoramiento genético** se centró al principio en hacer que esos alimentos pudieran durar más y ser transportados a lugares más lejanos.

“En muchos casos, esto se hizo en desmedro del sabor de las frutas y verduras. Uno de los casos clásicos que se utiliza como ejemplo es el del tomate”, señala.

Sin embargo, ahora “con nuevas tecnologías, mas conocimiento y métodos más avanzados, se ha logrado recuperar mucha de la gama de sabores que existen naturalmente en frutas y verduras, a veces recurriendo a especies silvestres”, explica.



Fuente: <https://efeagro.com/>



# CINCO MOMENTOS HISTÓRICOS PARA LAS REDES SOCIALES

**Una de las primeras redes sociales fue SixDegrees.com, creada a mediados de los años 90**

**En los últimos 5 años, Instagram ha lanzado IGTV y Reels, fusionándose en 2021 como Instagram Video**

**La IA se ha convertido en una herramienta clave para mejorar la experiencia de usuario en las redes sociales**

Con motivo de la celebración del **Día Mundial de las Redes Sociales**, que cuentan con más de 4.700 millones de usuarios, casi el 60% de la población mundial según el Informe Digital 2023 de Hootsuite, la plataforma líder en gestión de redes sociales.

Su historia está repleta de momentos cruciales como el lanzamiento de Facebook, que revolucionaría el mundo, la creación de YouTube o el lanzamiento de Instagram Stories. Para celebrar este día y dar la importancia que se merece a estas plataformas, que ya forman parte de nuestra día a día, Hootsuite ha querido destacar los 5 momentos más importantes de la historia de las redes sociales:

## 1. El nacimiento de la primera red social

Una de las primeras redes sociales fue SixDegrees.com, creada a mediados de los años 90, ya que se podía crear un perfil, listas de contactos y enviar mensajes dentro de la plataforma. De todas formas, no llega a ser certero que fuese la original debido a que las primeras redes sociales empezaron a surgir a finales de los 90 y principios de los 2000, y la tecnología ya estaba en ciernes en los 70.

## 2. Facebook y la oleada de nuevas redes sociales

En 2003, Mark Zuckerberg lanzó Facemash, seguida de Facebook en 2004, que registró un millón de usuarios ese mismo año.

Casi al mismo tiempo, se produjo una oleada de nuevas redes sociales: LinkedIn, dirigida a la comunidad empresarial, webs para compartir fotos como Photobucket y Flickr, el nacimiento de WordPress, hoy en día en todas partes, la aparición de YouTube para compartir vídeos, y Reddit, la fábrica de noticias y cotilleos

En los últimos 5 años, Instagram ha lanzado **IGTV y Reels**, fusionándose en 2021 como Instagram Video





# CINCO MOMENTOS HISTÓRICOS PARA LAS REDES SOCIALES

Una de las primeras redes sociales fue SixDegrees.com, creada a mediados de los años 90

### 3. La llegada de Twitter, Pinterest e Instagram

En 2006 aparece Twitter con los primeros tuits que eran actualizaciones de última hora como "Limpiando mi casa" o "Tengo hambre" y en 2007 llega el hashtag para diferenciar a Twitter de sus competidores, Facebook y Tumblr, un símbolo que ha ayudado a los organizadores políticos y a los ciudadanos de a pie a movilizarse, promover y concienciar.

Llegamos a 2010 con el lanzamiento de **Pinterest e Instagram**, que actualmente es la aplicación más descargada a nivel mundial, mientras que un año después apareció Twitch.

La IA se ha convertido en una herramienta clave para mejorar la experiencia de usuario en las redes sociales

### 4. 2014, el año del selfie

Twitter proclamó 2014 como el "Año del selfie" después de la foto de los Oscar de Ellen DeGeneres y un año después comenzó el streaming en directo con Meerkat, la primera aplicación en iniciar la moda de la transmisión en vivo.

### 5. Nuevas funciones y lanzamientos de Instagram

En 2016 se lanza Instagram Stories y un año después aparece, **Douyin**, una aplicación de ByteDance, que se lanzó fuera de China con el nombre TikTok.

En los últimos 5 años, Instagram ha lanzado una nueva aplicación, **IGTV (2018)**, y una

nueva **función de vídeo**, Reels (2019), fusionándose en 2021 como Instagram Video.

Así pues, las redes sociales han evolucionado constantemente para adaptarse a las necesidades de sus usuarios, ofreciendo cada vez más funcionalidades y servicios que buscan fomentar la interacción y el engagement, incluyendo la inteligencia artificial.

Gracias a ella, es posible **impulsar los avances que ofrecen las redes sociales**, ya sea facilitando la creación de contenidos para el marketing social o proporcionando un servicio de atención al cliente más fluido a través de las redes sociales.

*"Especialmente desde la pandemia, la IA se ha convertido en una herramienta clave para mejorar la experiencia de usuario en las redes sociales, como ocurrió con uno de los casos de éxito de Hootsuite y Decathlon UK" apunta Romina González Galetto, Directora Regional de Iberia y Francia de Hootsuite. "Con el objetivo de ampliar y automatizar las capacidades de atención al cliente digital, la empresa recurrió a Heyday, llegando a crear juntos un asistente conversacional de IA integrado en Messenger para ofrecer a los clientes un canal siempre disponible para obtener respuestas rápidas a consultas sencillas", añade.*

De esta forma, se puede asegurar que el **futuro de las redes sociales dependerá de la Inteligencia Artificial**, ya que permite la simplificación de la creación de contenidos, así como ofrecer un contenido más relevante y personalizado, adaptado a cada usuario en función de sus intereses y comportamientos en la plataforma.





# CINCO MOMENTOS HISTÓRICOS PARA LAS REDES SOCIALES

Una de las primeras redes sociales fue SixDegrees.com, creada a mediados de los años 90

## **SOBRE HOOTSUITE**

Hootsuite **ayuda a los clientes a aprovechar el poder de las redes sociales** para encender su marca y su negocio. Como líder mundial en gestión de redes sociales, Hootsuite potencia las redes sociales para marcas y organizaciones de todo el mundo, desde los negocios más pequeños hasta las empresas más grandes. La experiencia inigualable de Hootsuite en la gestión de redes sociales, la información social, la promoción de los empleados y la atención al cliente en redes sociales permite a las

organizaciones hacer crecer estratégicamente sus marcas, negocios y relaciones con los clientes a través de las redes sociales.

Hootsuite Hootsuite Academy, la **plataforma de aprendizaje online líder del sector**, potencia la educación y el crecimiento a través de una amplia gama de certificaciones y ha impartido más de un millón de cursos a más de medio millón de personas en todo el mundo.

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



Cuidate con un buen momento  
www.fritravich.com

**FRIT RAVICH**

*Nuevos*  
**Frutos Secos**

tostados  
**Sin Sal**  
añadida

Cacahuete tostado sin sal 35g

Almendra tostada sin sal 35g

Cóctel sin sal 35g  
Cacahuete, piñón, almendra, avellana, maní, pacuño, nueces, frutos secos

VENDING HORECA RETAIL

CALIDAD GRANULADA  
Simat

DESDE / SINCE 1979  
**Simat**  
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 ANEDA

**GAS**  
SOLAN DE CABRAS

INESPERADAMENTE CRUJIENTE



**SOLAN DE CABRAS**

**HARIBO**

**100 años contigo**

**HARIBO Ositos de Oro**

El Original desde 1922

75g

¡Vive un sabor mágico, ven al mundo Haribo!

SIN COLORANTES ARTIFICIALES

www.haribo.com



# DIA Y CIRCULARCAPS FIRMAN UN ACUERDO

## Un proyecto piloto de recogida de cápsulas de café usadas

**Dia y Circularcaps** han firmado un acuerdo de colaboración para impulsar un proyecto piloto de recogida y **reciclaje de cápsulas de café** usadas con el fin de facilitar al cliente el reciclaje de sus cápsulas de café usadas. Circularcaps es el proyecto de recogida y reciclaje de cápsulas de café, tanto de plástico como de aluminio, respaldado por 25 compañías fabricantes de las mismas.

El proyecto, que comenzó a principios del mes de junio, se llevará a cabo en la plataforma logística de Dia, ubicada en el Polígono Industrial Puente Alto de Orihuela (Alicante), y en casi 200 tiendas y franquicias de la enseña ubicadas en las provincias de Albacete, Alicante, Almería, Castellón, Cuenca, Murcia y Valencia. La localización exacta de los puntos está disponible desde el buscador de la web de Circularcaps.

En total, Circularcaps cuenta ya con más de **4.800 puntos repartidos por toda España** que dan servicio a alrededor de 42 millones de personas. Con esta colaboración, Dia demuestra una vez más su compromiso de **reducir la cantidad de residuos** generados así como de **mejorar su gestión** mediante la búsqueda de sistemas de

reciclaje y alternativas que permitan convertirlos en recursos. En este sentido, la implementación de un nuevo modelo de gestión les ha otorgado la certificación de Residuos a Recursos: Zero a vertedero en seis de sus plataformas. En esta ocasión, para continuar con esta labor, Dia pone a disposición de sus clientes el **servicio de recogida** separada de cápsulas, para impulsar el reciclaje y facilitar una mejor gestión de estos residuos.

### Sistema colaborativo de reciclaje

Circularcaps tiene como objetivo principal ofrecer un único sistema de reciclaje de cápsulas de café, tanto de aluminio como de plástico, que garantice una solución integral para el sector. Asimismo, trabaja para expandir el sistema actual a través de la ampliación de los puntos de recogida, facilitando al consumidor un mejor y más amplio acceso al sistema, tanto a nivel local como nacional.

De esta manera, **se asegura la circularidad de las cápsulas de café como residuo**. El sistema de reciclaje de Circularcaps se basa en un modelo colaborativo entre el consumidor, la distribución, las administraciones locales y las empresas del sector, y





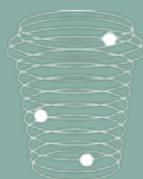
# DIA Y CIRCULARCAPS FIRMAN UN ACUERDO

**Un proyecto piloto de recogida de cápsulas de café usadas**

fomenta el reciclaje por parte de los consumidores en determinados puntos de venta o puntos limpios. Desde aquí, **los distribuidores** y los municipios **trasladan las cápsulas a las plataformas o puntos de acumulación** y es **Circularcaps** quien se encarga de recogerlas y reciclarlas íntegramente, proporcionando una segunda vida al plástico, al aluminio y a los posos de café. Con este sistema colaborativo, se logra que las cápsulas de plástico y aluminio que se recogen terminen recicladas y se asegura su circularidad.



Fuente: <http://www.forumdelcafe.com/>



CUPERNICAN

**¡Únete a nuestra familia de vasos de papel!**

HoReCa      Vending      Take away






www.cupernican.com

hello@cupernican.com

+370 657 77995

**Dr.coffee**

**MyHome**



La máquina de café perfecta para una bebida perfecta





**Pantalla touch-screen**  
Preparación de café a tu alcance en un solo clic con un sistema completamente automático, para obtener una variedad de deliciosas bebidas de café y también con leche.

**Bebidas personalizadas**  
Más intenso, menos intenso, ristretto, largo, con leche caliente, espuma de leche, sin leche. Elige la configuración que más te guste, en lo demás pensarás MyHome

**Mantenimientos automáticos**  
La limpieza es más sencilla gracias al programa de limpieza automático que te guiará paso a paso para que puedas cuidar de tu máquina de café como ella cuida de ti.



# EL DULCE AUMENTA SU FACTURACIÓN UN 12,2%

## El sector marca un nuevo récord de exportaciones

La industria del dulce ha facturado 6.757 millones de euros en 2022, lo que supone un incremento del 12,2% respecto al año anterior, principalmente debido su competitividad en los mercados nacionales y a una demanda nacional que se ha mantenido bastante fiel a sus marcas y productos favoritos.

Así lo recoge **el Informe Anual 2022** de la **Asociación Española del Dulce** (Produlce), presentado en el marco de la jornada 'Datos y tendencias en el sector del dulce: España y mercados exteriores 2023', organizada por el ICEX.

Las **exportaciones se han incrementado** un 23% en 2022, alcanzando un nuevo récord histórico que se sitúa ya cerca de los 2.000 millones de euros de facturación. En cuanto al volumen, se han superado las 634.500 toneladas exportadas y también se ha logrado un nuevo récord en balanza comercial positiva, que asciende ya a más de 770 millones de euros, con un crecimiento del 75% en tan solo dos años.

Atendiendo a las principales regiones de destino de la exportación de dulces españoles, con una venta cercana a los 1.359 millones de euros Europa vuelve a guiar el crecimiento con un incremento del 23,5%, a pesar de que su aportación al mix geográfico de mercados ha caído ligeramente, como consecuencia de la estrategia diversificadora que el sector refuerza desde hace años, y en la que mercados como Estados Unidos o Marruecos se afianzan más cada año.

La industria del dulce ha facturado 6.757 millones de euros en 2022, aumentando las exportaciones un 23%, hasta rozar los 2.000 millones

Asimismo, **las importaciones también han crecido un 15,9%** en 2022 y han supuesto una suma total de 1.176 millones de euros. En este sentido, la contribución de las importaciones permite cerrar el ejercicio con un consumo casi plano respecto a 2021, (-0,4%).





# EL DULCE AUMENTA SU FACTURACIÓN UN 12,2%

## El sector marca un nuevo récord de exportaciones

En términos de ocupación, el sector del dulce en España ha cerrado 2022 empleando a casi 25.790 personas, y ha **aumentado un 3,5% el empleo directo**.

Además, **la contratación fija aumenta más que la eventual**, lo que establece la media de contratación fija en el sector en un 76,5%. Destaca la evolución del trabajo entre los jóvenes, que representan el 12,6%, ya que dos de cada tres cuentan con contratos indefinidos. Asimismo, la tasa de empleo femenino se mantiene 10,4 puntos porcentuales por encima de la media de la industria manufacturera.

En cuanto a la relación con la economía local, **ocho de cada diez empresas están ubicadas en pequeñas localidades**, posicionando a esta industria como un motor de desarrollo y fijación de la población en las áreas rurales.

### MÁS COMPETITIVIDAD E INNOVACIÓN

**La competitividad y la innovación** al servicio del consumidor define los principales esfuerzos realizados por el sector del dulce, que no solo ha cumplido con los objetivos de reducción de grasas y azúcares firmados, sino que en más de la mitad de los casos los ha reducido al menos el doble y en un 40% de ellos lo ha hecho más de cuatro veces.

Asimismo, la ampliación de gama ha estado presente en todas las categorías de producto representando el 39,8% de las innovaciones aplicadas. Le sigue el rediseño vinculado a sostenibilidad acaparando el 25%, y el tercer puesto lo ocupa, con un 15%, la reformulación, línea de innovación ligada al ADN del sector.

La presidenta de ProduLce, **Olga Martínez**, recuerda que este sector ha sido uno más de los damnificados por la espiral inflacionista generada tras la invasión de Ucrania por parte de Rusia. *“No obstante, el haber mantenido nuestros volúmenes de venta respecto a 2021 es una prueba irrefutable de que el consumidor ha valorado los esfuerzos realizados por la industria del dulce”*, añade.

*“Esta confianza se ha traducido en un incremento de la facturación y ha redundado*

*en una importante contribución al empleo, en el avance en materia de innovación y en la positiva progresión de las exportaciones que, una vez más, posicionan a esta industria como un importante dinamizador de la economía española”*, concluye Martínez.



<https://www.revistainforetail.com/>

Nestlé.  
**Nesquik**

**ALL NATURAL**

**LECHE CON CACAO**

**100%**  
INGREDIENTES  
NATURALES

**-50%**  
AZÚCARES  
AÑADIDOS\*

**92%**  
DE LECHE

✓ SIN GLUTEN



A través de Nestlé Cocoa Plan trabajamos para mejorar la calidad de los productos de los agricultores de cacao y junto con Rainforest Alliance nos esforzamos para mejorar su vida y conseguir un cultivo de cacao sostenible.

¡CON PAJITA DE PAPEL!

Contáctanos  
Tel. 900505254  
www.nestleprofessional.es

**Nestlé**  
PROFESSIONAL

Desayuna con estilo  
Empieza con **Caffèuno**



Un vaso,  
una temperatura

Se puede ajustar la temperatura de las bebidas de manera individual.  
Tibia > Caliente > Muy Caliente



Bajo consumo  
de energía

Control de temperatura innovador gracias a una tecnología con caldera instantánea.



**Caffèuno**

2 Tipos de panel frontal y personalización

Elige el panel frontal según las características de la ubicación. El panel es fácil de reemplazar y la imagen se puede personalizar.



**TÁCTIL**

La elegante pantalla 10" ofrece un menú de iconos fácil e intuitivo



**SELECCIÓN DIRECTA**

Servicio casual y rápido mediante pulsador directo

**Vendo**  
SANDEN

SandenVendo Spain  
Sucursal en España

Tel. +34 93 474 15 55 e-mail [info@sandenvendo.es](mailto:info@sandenvendo.es)  
website [www.sandenvendo.es](http://www.sandenvendo.es)

**AQUAFRESC®**

EFICIENCIA

INNOVACIÓN

TECNOLOGÍA

ELEGANCIA

CALIDAD



- FUENTES DE AGUA BOTELLON
- FUENTES DE FILTRACIÓN/OSMOSIS
- ACCESORIOS



AQUAFRESC  
03820 Cocentaina - Alicante - España  
Telf: 966500816  
[info@fuentesdeaguameneral.com](mailto:info@fuentesdeaguameneral.com)  
[www.fuentesdeaguameneral.com](http://www.fuentesdeaguameneral.com)

**Fundación  
J. García-Carrión**

*El esfuerzo de una familia*



Desde 1998, la Fundación J. García-Carrión ofrece puestos de trabajo estables y de calidad a personas con discapacidad.

► Descubre esta historia en [garciacarrion.com](http://garciacarrion.com)



# NUEVO MODELO DE TIENDAS DISPENSADORAS

## Enrique Tomás lanza un innovador modelo de negocio

El reconocido empresario **Enrique Tomás**, fundador y CEO de la empresa de jamonerías que lleva su nombre, continúa demostrando su visión empresarial y espíritu emprendedor con el lanzamiento de su innovador modelo de negocio: **Enrique Tomás GO!urmet, tiendas dispensadoras de bocadillos y otros productos de alta calidad de su marca.**

Estas tiendas, diseñadas para su instalación en zonas de alto tráfico y con una gran demanda de consumo, han debutado con éxito en el aeropuerto de Barcelona, donde se han dispuesto un total de 30 máquinas distribuidas estratégicamente.

El concepto revolucionario de Enrique Tomás GO!urmet se basa en ofrecer a los consumidores **productos frescos y de alta calidad en un formato de vending** inédito hasta ahora. Para lograrlo, la compañía se compromete a renovar el inventario de las máquinas cada 4 horas, garantizando así una oferta siempre fresca y apetecible.

Las máquinas están diseñadas con **tecnología que garantiza la venta dentro de ese plazo de 4 horas.** En caso de no cumplirse este límite, el sistema ofrece los productos a un precio más favorable a través de una aplicación, siempre dentro de la hora de garantía de frescura.





# NUEVO MODELO DE TIENDAS DISPENSADORAS

**Enrique Tomás lanza un innovador modelo de negocio**

**ENRIQUE TOMÁS INVIERTE MÁS DE 26 MILLONES DE EUROS EN ESTE NUEVO MODELO**

La compañía ha realizado una inversión de **más de 26 millones de euros** para la primera fase de este proyecto, que abarcará los próximos 5 años en aeropuertos. Se espera que estas tiendas dispensadoras logren vender más de 3.000 bocadillos recién hechos al día, además de los sobres de jamón y otros snacks de la marca que también estarán disponibles.

Uno de los productos estrella será el **TOMASÓN**, un succulento brioche esponjoso y tierno relleno de virutas de jamón. Este delicioso bocadillo, apto para todas las edades, se mantiene fresco durante más de 72 horas, permitiendo que la compañía llegue a un amplio público.

El **éxito y el crecimiento** continuo de la empresa son evidentes, ya que la compañía Enrique Tomás cerró el año 2022 con una facturación de 84 millones de euros, un impresionante incremento del 50% en comparación con el año anterior. El objetivo de la compañía es duplicar esta cifra en el año 2023.

El grupo tiene grandes **planes para el futuro**, y espera expandir este novedoso modelo de «la tienda más pequeña de Enrique Tomás» a otros lugares con alto tráfico y demanda de consumo, como estaciones de metro, intercambiadores de transporte, estadios de fútbol y grandes empresas. De esta manera, el aeropuerto de Barcelona es solo el punto de partida, ya que

brinda la oportunidad de **aprender** y estar cerca de varios puntos de venta y producción de la compañía. Las posibilidades de expansión son amplias y emocionantes.

Con su **nueva línea de tiendas dispensadoras**, la compañía amplía su gama de negocios sostenibles y rentables, compartiendo una identidad de imagen común en todas sus ramas: **Enrique Tomás Jamonerías, Enrique Tomás Experience, La Barra, Food Trucks o Foodies'**, así como el comercio electrónico y otros proyectos de crecimiento.

<https://restauracionnews.com/>





# MÁS DEL 60% DE LAS EMPRESAS YA CUENTA CON UN PLAN DE IGUALDAD

**Un 72% de las compañías sigue sin alcanzar la paridad en sus órganos de dirección y apenas son un 28% las que cuentan con al menos un 50% de mujeres en los altos mandos**

La igualdad sigue siendo una asignatura pendiente en las empresas españolas pese al enorme empujón que se ha dado en los últimos años. Las compañías se están poniendo las pilas y ya la inmensa mayoría cumple con su **obligación de tener un plan de igualdad**, en el que se recogen las medidas que están dirigidas a garantizar la paridad entre hombres y mujeres y evitar la discriminación. Un año después de que el Gobierno lo impusiera para aquellas empresas con más de cincuenta trabajadores (las de más de 150 ya tenían esta obligación desde 2020), un 63% ya cuenta con uno registrado, según recoge el IV Observatorio Adecco de Igualdad publicado este lunes.

Hace un año eran menos de la mitad de las empresas las que tenían planes de igualdad, apenas un 45%, por lo que se ha incrementado 18 puntos porcentuales en los últimos doce meses, según la encuesta realizada por esta empresa de Recursos Humanos a más de 30.000 firmas españolas. Además, hay otro 19% de compañías que están negociando ya uno.

Se trata de un porcentaje muy elevado, teniendo en cuenta además que la mayoría de empresas encuestadas son **pymes**, lo que significa que **no tendrían obligación de tener plan de igualdad** pero lo han elaborado. »»





# MÁS DEL 60% DE LAS EMPRESAS YA CUENTA CON UN PLAN DE IGUALDAD

**Un 72% de las compañías sigue sin alcanzar la paridad en sus órganos de dirección y apenas son un 28% las que cuentan con al menos un 50% de mujeres en los altos mandos**

Sin embargo, estos buenos datos contrastan con el todavía muy bajo porcentaje de empresas que tienen una presencia igualitaria de las mujeres en los órganos de dirección. Así, el 72% de las compañías sigue sin alcanzar la paridad. Concretamente, en el 47% de las firmas la presencia de mujeres en el comité de dirección es inferior al 25%, lo que supone nueve puntos más que hace un año, mientras que en un 25% esa presencia se sitúa entre el 25% y el 49%. No obstante, también se ha incrementado el porcentaje de empresas que cuentan con un **50% o más de mujeres** en la alta dirección hasta suponer el 27%, de las cuales un 13% tienen más de la mitad de las mujeres en los mandos.



«Hay mucha polaridad según el tamaño de la empresa, los mayores porcentajes están en las más grandes», admitió durante la presentación del informe **Javier Blasco**, director de The Adecco Group Institute. Esta polarización también se percibe en el tipo de puestos de responsabilidad que ocupan las mujeres: el 24% de los cargos de mujeres en el comité de dirección fueron para

las direcciones de recursos humanos, mientras que sólo un 5% fueron para dirección de tecnología o digital.

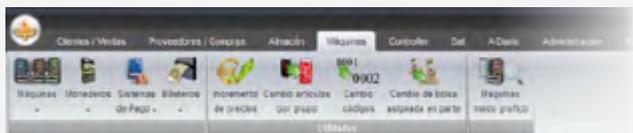
## POCAS MUJERES STEM

Porque en pleno siglo XXI, la presencia de mujeres en profesiones con formación de carácter STEM (científica, tecnológica, ingenierías y matemáticas) sigue siendo realmente bajo: ocupan sólo el **28% de las profesiones** en sectores de alta tecnología. Así, la encuesta de Adecco refleja que la mitad de las empresas tecnológicas tienen menos de un 25% de mujeres en sus plantillas, mientras que un **14% tiene más de la mitad de empleadas**, un porcentaje que se ha duplicado en el último año.

«Muchas son las causas que subyacen a las diferencias entre mujeres y hombres en el mercado de trabajo... menor presencia en puestos de responsabilidad, sectores y profesiones mejor pagados, pero con infrarrepresentación femenina, mayor dedicación de ellas a la atención de las cargas familiares», explica **Blasco**.

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](mailto:computer@computer-informatica.com)  
web: [www.computer-informatica.com](http://www.computer-informatica.com)

**gullón**

Celebra con nosotros  
**El Mayor Surtido  
del Canal Vending**



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**



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](mailto:rmartin@euroconsultores.es)  
[www.euroconsultores.es](http://www.euroconsultores.es)



**Pascual**  
Dar lo mejor



# CLAVES DE LA LEY CONTRA EL TRABAJO EN OLA DE CALOR

**Desde el pasado mes de mayo ya está en vigor el Real Decreto-ley 4/2023.**

En el Real Decreto-ley 4/2023, en el que se aborda la **prevención de riesgos laborales** en episodios de **elevadas temperaturas** y también de cara a las próximas olas de calor de este mismo verano.

Con su publicación en el BOE de esta nueva reglamentación laboral se modifica el Real Decreto 486/1997, de 14 de abril, que hasta la fecha **regulaba las condiciones ambientales en el trabajo al aire libre**.

**Entre las medidas aprobadas por el Gobierno cabe destacar los siguientes puntos:**

**1.** Cuando se desarrollen **trabajos al aire libre** y en los lugares de trabajo que, por la actividad desarrollada, no puedan quedar cerrados, deberán tomarse **medidas adecuadas para la protección de las personas trabajadoras** frente a cualquier riesgo relacionado con fenómenos meteorológicos adversos, incluyendo temperaturas extremas.

**2.** Las medidas a las que se refiere el apartado anterior derivarán de la evaluación de riesgos laborales, que tomará en consideración, además de los fenómenos mencionados, las características de la tarea que se desarrolle y las **características personales o el estado biológico** conocido de la persona trabajadora.

**3.** En aplicación de lo previsto en esta disposición y en el artículo 23 del Real Decreto 1561/1995, de 21 de septiembre, sobre jornadas especiales de trabajo, las medidas preventivas incluirán la **prohibición de desarrollar determinadas tareas** durante las horas del día en las que concurren fenómenos meteorológicos adversos, en aquellos casos en que no pueda garantizarse de otro modo la debida protección de la persona trabajadora.

**4.** En el supuesto en el que se emita por la Agencia Estatal de Meteorología o, en su caso, el órgano autonómico correspondiente en el caso de las comunidades autónomas que cuenten con dicho servicio, un aviso de **fenómenos meteorológicos adversos de nivel naranja o rojo**, y las medidas preventivas anteriores no garanticen la protección de las personas trabajadoras, resultará obligatoria la adaptación de las condiciones de trabajo, incluida la reducción o modificación de las horas de desarrollo de la jornada prevista.





# CLAVES DE LA LEY CONTRA EL TRABAJO EN OLA DE CALOR

**Desde el pasado mes de mayo ya está en vigor el Real Decreto-ley 4/2023.**

5. Esta disposición adicional será de **aplicación a todos los lugares de trabajo**, incluidos los del artículo 1.2.

## TRABAJOS A LOS QUE AFECTA LA LEY CONTRA EL TRABAJO EN OLA DE CALOR

La nueva regulación **afectará a todos los lugares de trabajo incluidos** (art. 1.2 del Real Decreto 486/1997, de 14 de abril). A continuación, se detallan **los trabajos más afectados en la ley contra el trabajo en olas de calor**. Son los siguientes:

- **Los medios de transporte utilizados fuera de la empresa o centro de trabajo**, así como a los lugares de trabajo situados dentro de los medios de transporte.
- **Las obras de construcción** temporales o móviles.
- Las **industrias de extracción**.
- Los **buques de pesca**.
- Los **campos de cultivo, bosques** y otros terrenos que formen parte de una empresa o centro de trabajo agrícola o forestal pero que estén situados fuera de la zona edificada de los mismos

## TEMPERATURAS DE ALERTAS ROJA Y NARANJA POR CCAA

### ANDALUCÍA

Alerta roja: Entre los 42 y los 44 grados.  
Alerta naranja: Entre los 39 y los 40 grados.

### ARAGÓN

Alerta roja: Entre los 40 y los 42 grados.  
Alerta naranja: Entre los 37 y los 39 grados.

### ASTURIAS

Alerta roja: 40 grados.  
Alerta naranja: 37 grados

### BALEARES

Alerta roja: 42 grados.  
Alerta naranja: 39 grados

### CANARIAS

Alerta roja: 40 grados.  
Alerta naranja: 37 grados.

### CANTABRIA

Alerta roja: 40 grados.  
Alerta naranja: 37 grados

### CASTILLA Y LEÓN

Alerta roja: Entre los 40 y los 42 grados.  
Alerta naranja: Entre los 37 y los 39 grados.

### CASTILLA- LA MANCHA

Alerta roja: Entre los 40 y los 44 grados.  
Alerta naranja: Entre los 37 y los 40 grados.

### CATALUÑA

Alerta roja: Entre los 40 y los 42 grados.  
Alerta naranja: Entre los 37 y los 39 grados.

### CEUTA Y MELILLA

Alerta roja: 42 grados.  
Alerta naranja: 39 grados

### COMUNIDAD VALENCIANA

Alerta roja: Entre los 42 y los 44 grados.  
Alerta naranja: Entre los 39 y los 40 grados.





# CLAVES DE LA LEY CONTRA EL TRABAJO EN OLA DE CALOR

Desde el pasado mes de mayo ya está en vigor el  
Real Decreto-ley 4/2023.

## EXTREMADURA

Alerta roja: Entre los 42 y los 44 grados.

Alerta naranja: Entre los 39 y los 40 grados.

## GALICIA

Alerta roja: Entre los 30 y los 42 grados.

Alerta naranja: Entre los 37 y los 39 grados.

## LA RIOJA

Alerta roja: Entre los 40 y los 42 grados.

Alerta naranja: Entre los 37 y los 39 grados.

## MADRID

Alerta roja: Entre los 40 y los 42 grados.

Alerta naranja: Entre los 37 y los 39 grados.

## MURCIA

Alerta roja: Entre los 42 y los 44 grados.

Alerta naranja: Entre los 39 y los 40 grados.

## NAVARRA

Alerta roja: Entre los 40 y los 42 grados.

Alerta naranja: Entre los 37 y los 39 grados.

## PAÍS VASCO

Alerta roja: Entre los 40 y los 42 grados.

Alerta naranja: Entre los 37 y los 39 grados.

Fuente: <https://www.elmundo.es/>



EL CAFÉ MÁS COOL PARA LLEVAR

CAMEL MACCHIATO

CAPPUCCINO

ESPRESO

MACCHIATO

DESCAFEINADO

BIO CAPPUCCINO

BIO MACCHIATO



WWW.COOLIFE.ES

JCARLOS.BARRIOS@SAEXMA.ES | 696.678.444



BIBO



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



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





## EVEX 2023

**5 y 6 de septiembre en Bucarest.**

La European Vending & Coffee Service Association **-EVA** celebrará el EVEX **-EVEX-** European Vending Experience 2023- los días 5 y 6 de septiembre en Bucarest (Rumanía), en cooperación con la asociación rumana - **PRIV**.

**Esta nueva edición dará comienzo la tarde del día 5** con el registro de asistentes, una actividad cultural y la recepción del Cóctel de Bienvenida en el Radisson Blu.

El hotel está situado en el centro de la ciudad, cerca de la Sala de Conciertos del Ateneo Rumano y a tan solo 3 kilómetros del lugar emblemático del país, el Palacio del Parlamento.

El segundo día estará dedicado a la exposición comercial, la **Asamblea General** de la asociación, que incluirá la información más reciente del mercado.

Así mismo, se realizará un almuerzo en el interior del recinto para continuar por la tarde con **mesas redondas y presentaciones**.

Por la noche, se celebrará la Cena de Gala junto con la Entrega de Premios en el restaurante TUYA.

[REGÍSTRESE AQUÍ](#)



Imagen del último evento EVEX



# PRESENCIA EN DISTINTOS MEDIOS DE COMUNICACIÓN

**Cada vez son más los medios que se interesan por nuestro sector**

Durante el ejercicio 2023, **la imagen de ANEDA** se visto **reforzada e impulsada** por la presencia en los medios de comunicación como interlocutor y organización representativa de las empresas de la distribución automática.

Cada vez son más los medios que se interesan por nuestro canal y, por ende, mantienen contacto con la asociación para dotarse de información y **notas de prensa, informes o estadísticas**.

Esta destacada presencia en los distintos medios de comunicación, tanto escritos como audiovisuales, viene marcada por todos los **cambios normativos que afectan a la industria** de la distribución automática.

A raíz de la celebración de ANEDA EXPOCONGRESS se han **iniciado colaboraciones** con medios complementarios al sector, afianzando con todos ellos las relaciones.

Este mes de julio se presentó la ocasión de intervenir en **radio 21**, en el programa Motomanía, para hablar sobre el vending. La directora general conversó durante más de quince minutos en una amigable charla donde destacó **los problemas a los que se enfrenta actualmente el sector**.

[Si quieres, puedes escucharlo pinchando encima de la imagen o aquí.](#)

**Expansión**

**THEOBJECTIVE**

**20 minutos**

**europapress**

**Emprendedores**

**mundo vending**  
VENIDA AUTOMÁTICA - HDS - HORECA

**TeleMadrid**

**agrodiario.com**

**fórumcafé**  
Español Cultural en Café

**RETAILACTUAL**

**merca2**

**diario de gastronomía**

**radio intereconomía**

**Dulces Noticias**

**EL PAÍS**

**hostelVending**

**REVISTA ALIMENTARIA**

**LA VANGUARDIA**

**muy pymes**

**EL MUNDO**

**VENDING**  
Sector de Distribución Automática





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](http://www.automated-transactions.es)

## MAKING VENDING



DISTRIBUIMOS LOS MEJORES  
PRODUCTOS PARA TI



Máquinas vending



Productos de calidad



Recambios y servicio técnico

Ahora  
más  
tiernos

¡MMMM!



donuts

¿TE VAS A RESISTIR?



# VERANO 2.0: CÓMO APROVECHAR AL MÁXIMO LAS REDES SOCIALES

## Destino: ¡Verano! Consejos para utilizar las redes sociales

El verano es una época del año en la que muchas personas aprovechan para **disfrutar del tiempo libre, viajar y explorar nuevas experiencias**. Para las empresas, este período representa una oportunidad para conectarse con su audiencia de manera más efectiva a través de las redes sociales.

**¿Cómo utilizar las redes sociales de manera estratégica durante el verano y sacar el máximo provecho de esta temporada?**

- **Mantén una presencia activa:**

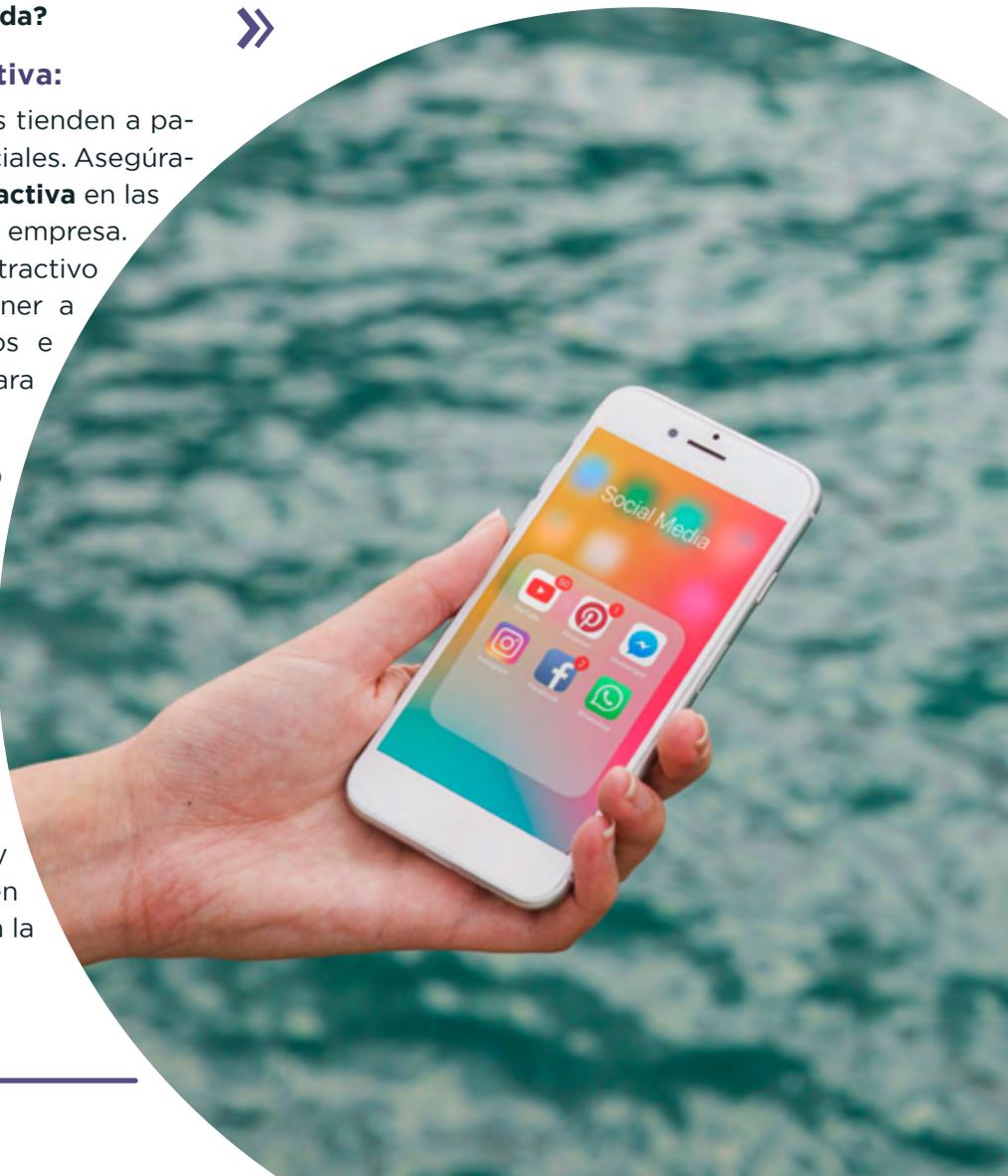
Durante el verano, las personas tienden a pasar más tiempo en las redes sociales. Asegúrate de mantener una **presencia activa** en las plataformas relevantes para tu empresa. Publica contenido fresco y atractivo de forma regular para mantener a tus seguidores comprometidos e interesados en lo que tienes para ofrecer.

- **Crea contenido temático de verano:**

Aprovecha la atmósfera veraniega para crear **contenido temático** que se relacione con tu empresa. Puedes compartir consejos útiles, ideas de actividades al aire libre, recetas refrescantes o recomendaciones de destinos de vacaciones. Utiliza imágenes y videos llamativos que capturen la esencia del verano y atraigan la atención de tu audiencia.

- **Promociona ofertas y descuentos:**

El verano es un momento en el que muchas personas buscan **ofertas y promociones** especiales. Aprovecha esta oportunidad para promocionar descuentos exclusivos, paquetes de verano o promociones de temporada. Anuncia estas ofertas a través de tus perfiles de redes sociales para generar interés y atraer a nuevos clientes.





# VERANO 2.0: CÓMO APROVECHAR AL MÁXIMO LAS REDES SOCIALES

**Destino: ¡Verano! Consejos para utilizar las redes sociales**

- **Interactúa con tu audiencia:**

Las redes sociales brindan una excelente oportunidad para interactuar directamente con tu audiencia. Aprovecha el verano para **fomentar la participación** de tus seguidores a través de concursos, encuestas o preguntas relacionadas con la temporada. Responde a los comentarios y mensajes de tus seguidores de manera oportuna para construir relaciones sólidas y generar lealtad hacia tu marca.

- **Colabora con influencers o empresas afines:**

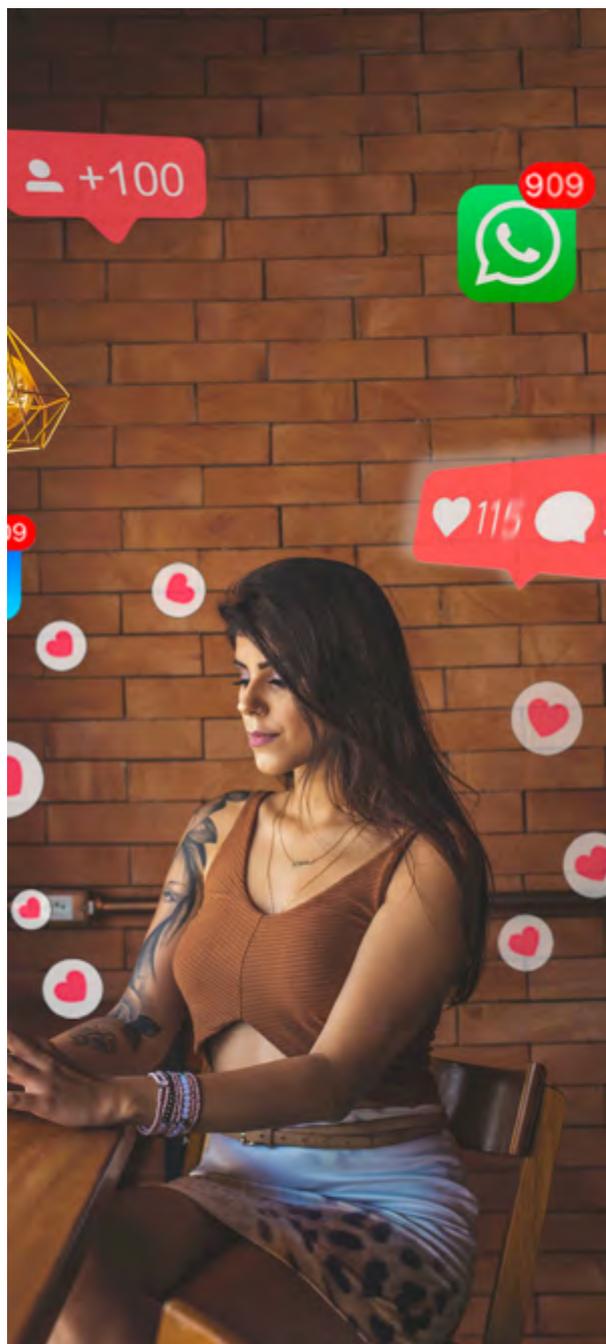
El verano es un momento en el que las **colaboraciones pueden tener un impacto significativo**. Busca oportunidades para colaborar con influencers o empresas afines que tengan una audiencia relevante para tu negocio. Esto te permitirá ampliar tu alcance y llegar a nuevas audiencias que podrían estar interesadas en tus productos o servicios.

El verano es un **momento ideal para potenciar tu presencia en las redes sociales** y conectar-te con tu audiencia de una manera relevante y atractiva.

Aprovecha la temporada para **crear contenido temático, promocionar ofertas especiales y fomentar la interacción con tu audiencia**.

**Y RECUERDA SEGUIRNOS...**

in     
**@Anedavending**





# TE DESEAMOS UNAS ESTUPENDAS VACACIONES

Trasladamos algunos consejos de profesionales

## 1.- ELIGE EL DESTINO PERFECTO PARA TUS VACACIONES

Elegir el destino ideal para tus vacaciones puede ser emocionante, pero también abrumador. Hay tantas opciones maravillosas en todo el mundo que **tomar una decisión puede resultar desafiante.**

En estas líneas, te proporcionaremos una **guía práctica** para ayudarte a seleccionar el destino perfecto para tus vacaciones. Exploraremos diferentes factores a considerar y te brindaremos **consejos útiles** para tomar una decisión informada y disfrutar al máximo de tus merecidas vacaciones.

### • Define tus preferencias y objetivos:

Comienza por reflexionar sobre qué tipo de experiencia deseas tener en tus vacaciones. **¿Prefieres relajarte en la playa, explorar una ciudad vibrante o sumergirte en la naturaleza?** Determina tus intereses y prioridades, ya sea descansar, hacer actividades al aire libre, sumergirte en la cultura local o disfrutar de la gastronomía.

**Establecer tus preferencias** te ayudará a enfocar tu búsqueda y encontrar destinos que se alineen con tus deseos.

### • Considera el presupuesto:

El **presupuesto** es un factor importante a tener en cuenta al elegir tu destino. Determina cuánto estás dispuesto a gastar en tus vacaciones, incluyendo vuelos, alojamiento, comidas, actividades y otros gastos adicionales. Investiga destinos que se ajusten a tu presupuesto y considera opciones fuera de temporada o destinos menos conocidos que puedan ofrecer precios más asequibles.

### • Investiga el clima y la temporada:

El **clima** puede tener un impacto significativo en tu experiencia de viaje. Investiga el clima promedio del destino durante el período en el que planeas viajar y considera si te gustaría visitarlo en temporada alta o baja. Ten en cuenta que los destinos populares tienden a estar más concurridos durante la temporada alta, pero también pueden ofrecer una amplia gama de actividades y eventos especiales.





# TE DESEAMOS UNAS ESTUPENDAS VACACIONES

Trasladamos algunos consejos de profesionales

## • Evalúa la seguridad:

**La seguridad es primordial al viajar.** Antes de elegir un destino, investiga el estado actual de seguridad y las recomendaciones de viaje emitidas por tu gobierno u organismos internacionales. Consulta las últimas actualizaciones sobre la situación política, social y sanitaria del lugar que deseas visitar. Asegúrate de tomar decisiones informadas y considerar destinos que ofrezcan un entorno seguro para los turistas.

## • Investiga las atracciones y actividades:

**Investiga las atracciones y actividades** disponibles en cada destino que te interese. ¿Hay sitios históricos, parques nacionales, museos o festivales que te llamen la atención? Comprueba si el destino ofrece una amplia gama de experiencias que se adapten a tus intereses. También considera si el destino es adecuado para tus compañeros de viaje, ya sea en pareja, familia o amigos.

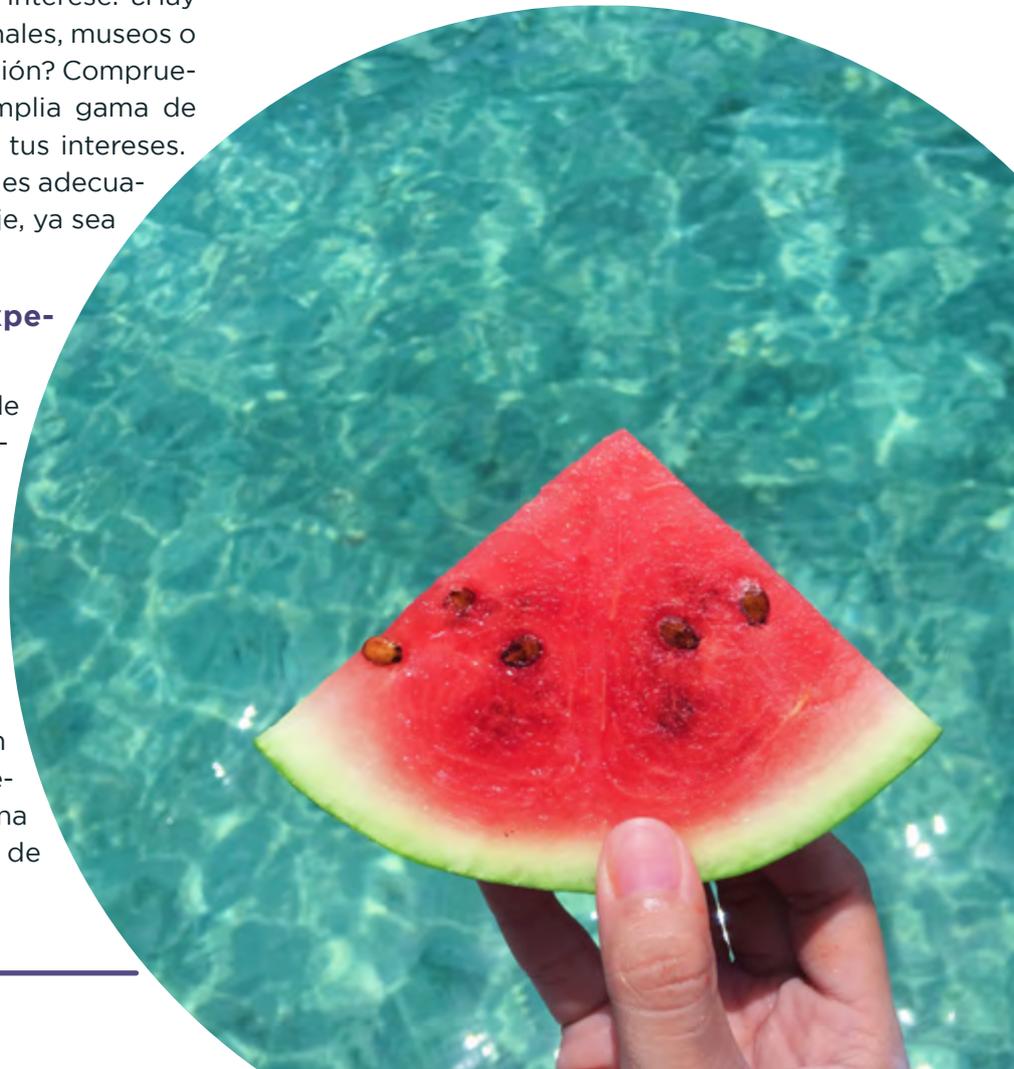
## • Consulta opiniones y experiencias de otros viajeros:

**Lee opiniones y experiencias** de otros viajeros que hayan visitado los destinos que te interesan. Las reseñas en sitios web de viajes y blogs pueden proporcionarte información valiosa sobre la calidad del alojamiento, los lugares de interés, la hospitalidad local y otros aspectos importantes. Ten en cuenta que las opiniones pueden variar, pero esto te dará una idea general de la experiencia de otros viajeros.

## 2.- CUIDA TU BIENESTAR DURANTE EL VERANO: CONSEJOS PARA MANTENER HÁBITOS SALUDABLES

### **Saca el máximo provecho del verano con hábitos saludables y equilibrados.**

El verano es una época del año en la que todos ansiamos disfrutar del sol, la playa, las vacaciones y las actividades al aire libre. Sin embargo, también puede ser una temporada en la que **nuestros hábitos saludables se desvían debido a la tentación de comidas poco saludables, el sedentarismo y la exposición prolongada al sol.** >>





# TE DESEAMOS UNAS ESTUPENDAS VACACIONES

## Trasladamos algunos consejos de profesionales

Te presentaremos algunos consejos para fomentar hábitos saludables durante el verano y disfrutar de esta estación sin comprometer tu bienestar.

### • Mantente hidratado:

Con las altas temperaturas del verano, es esencial mantenerse bien hidratado. Asegúrate de **beber suficiente agua a lo largo del día**. Lleva una botella de agua contigo cuando salgas a disfrutar del sol, y evita bebidas alcohólicas que pueden aumentar la deshidratación. El agua es esencial para mantener un buen funcionamiento del cuerpo y para garantizar



que **te sientas con energía y saludable** durante todo el verano. ¡Podrás encontrar agua en cualquier máquina vending!

### • Elige opciones de comida más saludable:

El verano suele estar asociado con comidas rápidas y poco saludables, pero eso no significa que tengas que comprometer tu alimentación. **Opta por frutas y verduras frescas y de temporada, ensaladas, pescado y carnes magras a la parrilla**. Reduce el consumo de alimentos procesados y ricos en grasas saturadas y azúcares. En las máquinas de vending hay ofertas que te ayudaran a cumplir con los buenos hábitos.

### • Practica ejercicio al aire libre:

Aprovecha el **buen clima del verano** para realizar actividades físicas al aire libre. **Caminar, correr, andar en bicicleta, nadar o practicar deportes en la playa** son excelentes opciones para mantenerse activo mientras disfrutas del entorno natural. El ejercicio no solo te ayudará a mantenerte en forma, sino que también contribuirá a reducir el estrés y mejorar tu estado de ánimo.

### • Protégete del sol:

Siempre que salgas al aire libre, **protégete adecuadamente del sol**. Usa protector solar con un factor de protección adecuado para tu tipo de piel y aplícalo regularmente, especialmente después de nadar o sudar. Además, utiliza **sombreros, gafas de sol y ropa adecuada para proteger tu piel de la radiación solar**. Evita las horas de máxima exposición al sol (entre las 10 a.m. y las 4 p.m.) y busca sombra cuando sea posible.





# TE DESEAMOS UNAS ESTUPENDAS VACACIONES

Trasladamos algunos consejos de profesionales

- **Descansa y prioriza el sueño:**

El verano puede estar lleno de actividades y emocionantes eventos, pero **no descuides la importancia del descanso y el sueño** reparador. Trata de mantener una rutina de sueño regular, incluso durante las vacaciones, para que tu cuerpo se recupere adecuadamente y puedas disfrutar del verano con energía y vitalidad.

- **Practica el autocuidado:**

El verano puede ser un buen momento para practicar el autocuidado. **Dedica tiempo para relajarte, meditar, leer un libro, hacer yoga** o cualquier actividad que te ayude a reducir el estrés y conectar contigo mismo. El equilibrio entre el tiempo de actividad y el tiempo de relajación es fundamental para mantener una buena salud mental y emocional.

El verano es una época perfecta para disfrutar de la vida y cuidar de nuestra salud. Siguiendo estos consejos para **fomentar hábitos saludables**, podrás aprovechar al máximo esta temporada sin comprometer tu bienestar.

**¡DISFRUTA DE UN VERANO SALUDABLE Y LLENO DE VITALIDAD!**

**¡FELIZ VERANO  
VENDING!**





# DOS NUEVAS INCORPORACIONES

**Loomis Spain y Macrosistemas se integran en Aneda**

**LOOMIS SPAIN y MACROSISTEMAS-VendCloud** se han incorporado recientemente en la asociación.

**Bienvenidos ambos y gracias por acompañarnos en nuestro proyecto.**

Con estas nuevas afiliaciones conseguimos obtener **mayor representatividad** y seguir engrosando la lista de asociados.

***¡JUNTOS HACEMOS SECTOR!***



**Puedes visitar la web de nuestros nuevos socios:**





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/smartsselfvending](http://www.ingenico.es/smartsselfvending)

Huhtamaki



Creemos que la innovación es clave para un futuro más sostenible



Conoce nuestra gama completa en [www.foodservice.huhtamaki.com.es](http://www.foodservice.huhtamaki.com.es) o compra online en [www.tiendavasospapel.com](http://www.tiendavasospapel.com)

**GEV es ahora REPA,**  
**A Parts Town Unlimited Company.**

Descubra más



**Distribuidores con alta tecnología.**  
**Innovadores constantes.**  
**Posibilidades ilimitadas.**

La pieza correcta. En el momento adecuado. Siempre.

**REPA**  
A Parts Town Unlimited Company



# AREAS

## Gana un nuevo concurso de 150 M de dólares en el aeropuerto de Guadalajara, en México

Areas, el **líder en restauración en el mundo de los viajes**, con sede mundial en Barcelona, ha ganado el nuevo concurso de restauración en el aeropuerto de Guadalajara, en México, uno de los principales del país con un tráfico de 20 millones de viajeros al año. La compañía operará 8 nuevos locales distribuidos en 1.000 m2, lo que significa gestionar el 50% de la restauración del aeropuerto. Areas ya gestiona en el aeropuerto un total de 9 establecimientos.



La compañía operará 8 nuevos locales, que se suman a los 9 que gestiona actualmente, y se posiciona como **primer operador de restauración del aeropuerto**, con unas ventas proyectadas de alrededor de 150 millones de dólares a lo largo de los 7 años del periodo de concesión.



La oferta de Areas se basa en la combinación de marcas internacionales de renombre, como **Carls Jr, Subway, Sbarro o KFC**, conceptos locales como **Tacos Don Miguelón, Maestro Dobel Tequila, Moshi Moshi y Cantina La Imperial**, así como otras marcas propias de referencia como la cafetería Farine.

La compañía tiene previstas unas ventas de alrededor de **150 millones de dólares** durante los 7 años que dure el periodo de concesión. La renovación de la oferta gastronómica se iniciará en el próximo mes de agosto, y la compañía prevé una inversión de **5 millones de dólares** hasta que entren en funcionamiento al final de este año.



Con esta adjudicación, Areas refuerza su posición en México, dónde la compañía gestiona **140 puntos de venta; 82 establecimientos en 22 aeropuertos, y 58 tiendas de conveniencia** en grandes complejos turísticos.





# AREAS

## Gana un nuevo concurso de 150 M de dólares en el aeropuerto de Guadalajara, en México

Según **Oscar Vela**, Areas, CEO mundial de Areas, *“Seguimos creciendo y diversificando nuestro negocio. Justo después de la victoria en el aeropuerto de Barajas y el recinto ferial de Ifema en España, la reciente apertura del aeropuerto de Houston y de las áreas de servicio de West Virginia en Estados Unidos, la compra de nuestro competidor Sighor en las autopistas de Francia, y nuestra entrada en la estación de ferrocarriles de Dresden en Alemania, este concurso ganado en el aeropuerto de Guadalajara nos consolida como un actor de referencia en México. Nuestro objetivo es seguir ganando más concursos, tanto en América del Sur como en América del Norte”* y destaca *“Estamos muy contentos de asociarnos nuevamente con GAP en este nuevo proyecto”*.

La compañía invertirá **5 millones de dólares para transformar la restauración del aeropuerto**, con una oferta totalmente renovada que ya verá la luz en agosto de este año.

### CRECIMIENTO EN AMÉRICA LATINA

Una de las palancas de crecimiento de la compañía para los próximos años es la diversificación y expansión internacional. Actualmente, alrededor del **80% de las ventas de la compañía proceden de fuera de España**.

México es uno de los países donde Areas ha puesto el foco para seguir expandiendo su actividad en América Latina, donde actualmente es uno de los tres principales operadores del sector de la restauración en ruta. Areas opera en México desde el año 2001 y actualmente

gestiona 140 establecimientos, entre los que destacan el aeropuerto de **México ciudad, Los Cabos, Puerto Vallarta, Guadalajara y Monterrey**.

Areas, la multinacional española líder en restauración en el mundo de los viajes, con sede en Barcelona, ha ganado el concurso para gestionar **más de la mitad de la oferta gastronómica del aeropuerto de Guadalajara, en México**.

### AREAS SIGUE SU ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO Y DIVERSIFICACIÓN

Desde finales de 2022 y en los primeros meses del año, Areas ha anunciado varios proyectos destacados a nivel internacional. En EEUU, la compañía ganó el concurso para gestionar tres áreas de servicio en la autopista West Virginia, una de las principales vías de Estados Unidos, con un volumen previsto de 272 millones de dólares. Asimismo, recientemente, la compañía **ha ganado un nuevo concurso en el aeropuerto William P. Hobby de Houston**, donde operará 10 nuevos establecimientos de restauración, con un volumen de negocio previsto de unos 470 millones de dólares, y en España, se ha hecho con el macro-concurso del aeropuerto Adolfo Suárez Madrid-Barajas por un valor de más 1.000 millones de euros y la exclusividad de la restauración en el recinto ferial de Ifema. Asimismo, en Europa, la compañía ha adquirido el negocio de restauración en autopistas de la compañía Sighor en Francia y recientemente ha ganado el concurso de restauración en la estación alemana de Dresden, con unas ventas previstas de 60 millones de euros a lo largo de los 10 años del periodo de concesión.



# AREAS

## Lanza su nueva marca 'la vianda', parrilla y sabores mediterráneos, en el área de servicio de castillejo de Iniesta

Areas, líder en restauración en el mundo de los viajes, con sede mundial en Barcelona, lanza, coincidiendo con la operación salida de verano, su nueva marca propia '**La Vianda**', parrilla y sabores mediterráneos, ubicada en el área de servicio de Castillejo de Iniesta, en la autovía A-3, Km. 225 dirección Cuenca. Se trata del **primer concepto de la compañía que gira en torno a la parrilla y a los productos regionales de la zona.**

Con el fin de adaptarse a las necesidades y al perfil de los viajeros que transitan por la zona, la compañía ha desarrollado una nueva propuesta gastronómica centrada en **desayunos y comidas de mediodía**, que incluye todo tipo de carnes y pescados a la parrilla de la zona como chuleta de vaca

del norte, churrasco, costillas, hamburguesas smash y Angus, caldereta de cordero, bacalao ajoarriero o tronco de merluza, entre otros. Esta área de servicio integra los **tradicionales servicios de tienda, cafetería y restaurante**, con una oferta de restauración totalmente nueva, una área infantil para los más pequeños y terraza exterior con mesas.

La apertura de esta área de servicio y la implementación de una marca nueva supone un paso más en la voluntad de Areas por adaptar las áreas de servicio a las necesidades de los

diferentes clientes de las autopistas y autovías de España. Con '**La Vianda**', la compañía, ofrece una fórmula pionera con un concepto de nueva creación que se implementa por primera vez en el área de servicio de Castillejo de Iniesta. **¡A la parrilla, todo sabe mejor!**

### ACTIVIDADES EN VERANO

La compañía, en el marco de la operación salida de las vacaciones de verano, ha dado el pistoletazo de salida a un ciclo de conciertos que empiezan hoy en el área de servicio de L'Hospitalet de l'Infant (AP7 Sur, Airea), y que durarán hasta agosto. En total, se llevarán a cabo más de 25 conciertos en los aeropuertos de Barcelona, Alicante, Ibiza y Mallorca, así como en diferentes áreas de servicio de España. Además, Areas también llevará a cabo actuaciones en el establecimiento **COMO** ubicado en la estación **Barcelona-Sants** y en Mahoudrid, situado en **Atocha**.



La compañía ha diseñado un concepto centrado en la brasa y los productos regionales de la zona en el **área de servicio de Castillejo de Iniesta (Cuenca)**

La compañía lleva años impulsando este tipo de animaciones durante la temporada estival con el objetivo de **mejorar la experiencia** de los clientes en sus paradas a lo largo del viaje, fomentar la parada de seguridad de aquellos que se desplacen en coche durante las vacaciones y entretener y amenizar la espera de aquellos que lo hagan en tren o avión.



# CAPRIMO

## Llega la bebida de avena de Caprimo

Las bebidas vegetales han llegado para quedarse. Están cada día más presentes, tanto en bares y restaurantes como en los lineales de los supermercados; y su número de usuarios no deja de aumentar. **Los consumidores buscan cada vez más productos que sean tanto buenos para ellos como para el planeta**, pero sin renunciar en absoluto al mejor sabor.

La **reina de todas las bebidas vegetales** y la más recomendada por los baristas, es sin duda la **avena**. Con esta nueva bebida podrás ofrecer a tus consumidores una alternativa innovadora, 100% vegetal y con todo el sabor de la avena. Es hora de que el vending también ofrezca una alternativa a la leche de origen animal.

**¿A QUÉ ESPERAS PARA SORPRENDERLOS?**



**¡NUEVA BEBIDA DE AVENA CAPRIMO!**

**PRUÉBALA YA Y OFRECE A TUS CLIENTES LA ALTERNATIVA VEGETAL QUE ESTÁN BUSCANDO**



**INCREÍBLE SABOR CREMOSO – 100% VEGETAL  
SIN GLUTEN – SIN LACTOSA – LIBRE DE SOJA**



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

## AZKOYEN

[www.azkoyenvending.com](http://www.azkoyenvending.com)  
[vending@azkoyen.com](mailto:vending@azkoyen.com)  
 +34 948 709 709



ingredientes que puedes ver y pronunciar

  
 Ingredientes 100% naturales

  
 Mínimamente procesadas

  
 Ingrediente N° 1 Frutos Secos  
 49%-64% Frutos Secos

  
 Sin gluten

 @bekindsnacks\_es

[www.es.bekindsnacks.com](http://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 kiosk 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



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

[bwt-warm.com/es](http://bwt-warm.com/es)



# COCA-COLA

## Informe de Sostenibilidad 2022



En Coca-Cola somos conscientes de la importancia de **actuar de manera sostenible**. Tenemos la certeza de que una gran empresa debe ser un **agente de transformación social**. Hace años que decidimos pasar del compromiso a la acción un futuro mejor se construye paso a paso desde hoy.

Como referentes del sector de alimentación y bebidas, **la responsabilidad con la sociedad y el medioambiente está en el centro de nuestro negocio**. This is Forward, nuestra estrategia de sostenibilidad, nos permite tomar medidas en seis áreas clave para tener un mayor impacto: bebidas, envases, sociedad, clima, agua y cadena de suministro.

Estos seis ámbitos de acción nos alinean con las metas de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS).

En Coca-Cola somos ambiciosos: queremos seguir **avanzando en la solución de los desafíos globales** gracias a nuestras iniciativas.



# REPA IBERIA

## La compañía adquiere Eunasa Group Una unión estratégica en beneficio de los clientes y socios

REPA Iberia, el **distribuidor líder de piezas** para equipos en el sector de la hostelería, ha adquirido **Eunasa Group**.

Esta adquisición supone la unión de dos de los proveedores de recambios más conocidos en el territorio español y representa un **hito importante en la historia de Eunasa y REPA**, ya que refuerza la presencia nacional y mundial de REPA en el mercado posventa, **optimiza la disponibilidad de existencias y el acceso a más fabricantes de equipos originales**, incluidas marcas europeas y estadounidenses. Eunasa Group y REPA Iberia seguirán operando independientemente y desde sus respectivas delegaciones, almacenes y oficinas.

**Jordi Romagosa**, Director General de REPA Iberia, dirigirá ambas compañías, trabajando estrechamente con el equipo existente de REPA y Eunasa, reuniendo las mejores ideas para apoyar a sus clientes.

**Jordi Romagosa** comenta: *“Es un honor para nosotros anunciar esta unión. Sumamos décadas de experiencia, conocimiento y pasión. Eunasa Group y REPA Iberia tienen ambos una buenísima reputación por entregar excelencia a sus clientes, y lo seguiremos haciendo: cuidar de nuestros socios OEM y de nuestros clientes seguirá siendo el centro de nuestro negocio*

**REPA** +

**eunasa group**



# REPA IBERIA

## La compañía adquiere Eunasa Group Una unión estratégica en beneficio de los clientes y socios

*Con la experiencia de ambas compañías reforzaremos aún más nuestra huella en la distribución de recambios OEM líderes en el mercado, añadiendo valor tanto a nuestros socios fabricantes como a nuestros clientes”.*

En cambio, en **el día a día, nada cambiará para los clientes de Eunasa y de REPA**. Podrán hacer **sus pedidos** a las dos empresas **como hasta ahora**: en la web, por teléfono, por email o por otros canales habituales. Seguirán teniendo las mismas personas de contacto en las que confían: los equipos de atención al cliente, soporte técnico, comercial y de logística, todos ellos equipos altamente cualificados y experimentados del sector.

La unión de las dos empresas sumará los puntos fuertes de ambas y los esfuerzos se centrarán en **seguir promoviendo el crecimiento y la innovación** en beneficio de los clientes y socios fabricantes, ofreciéndoles servicios aún más valiosos para su negocio. REPA seguirá innovando sus procesos para aportar al sector **nuevas tecnologías que permitan encontrar y comprar piezas de recambio** con más rapidez y facilidad que nunca.

### Acerca de REPA

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 recambios, con más de 40 años de experiencia en el mercado de REPA Deutschland, REPA Italia, REPA Iberia, REPA France, ATEL y Big Warehouse.

Con el inventario más grande de la industria accesible a través de tiendas web de última generación, alta disponibilidad de stock, centros logísticos altamente innovadores que aseguran la entrega más rápida de piezas de repuesto en la industria, REPA proporciona a cada cliente la pieza correcta, en el momento adecuado, en cualquier lugar.

### Acerca de Eunasa Group

Eunasa Group es un distribuidor ubicado en Barcelona que se dedica a la venta de recambios, maquinaria y accesorios para hostelería, ofreciendo al cliente la posibilidad de obtener recambios con una amplia gama de productos en stock. Pionera en el sector por su sistema de autoservicio, facilitando a sus clientes la compra diaria de sus recambios.

Eunasa Group cuenta con una sólida red de cobertura a través de sus delegaciones, repartidas por el territorio nacional (Madrid, Mallorca, Canarias, Málaga y Valencia). Las ventas en el resto del mundo también se cubren directamente gracias a distribuidores internacionales.

Su base de datos incluye artículos de diferentes sectores, como Café, Cocción, Lavavajillas, Máquinas de Hielo, Refrigeración, HVAC, Equipos Auxiliares, Tratamiento de Agua, Vending, Lavandería, Menaje, Accesorios de Lavandería, Barista y Herramientas y Suministros de Instalación, disponibles a través de la página web de Eunasa.



# EVOCA GROUP

## El Grupo acaba de lanzar su primer Informe de Sostenibilidad

**Evoca Group**, un fabricante líder mundial de máquinas de café profesionales, con la gama más completa de productos para el mercado fuera del hogar, anuncia con orgullo el lanzamiento de su primer Informe de Sostenibilidad. El informe marca un hito significativo en la **evolución sostenible de la compañía** y destaca su compromiso con los principios ambientales, sociales y de gobierno corporativo (ESG).

Evoca reconoce la absoluta necesidad de que las empresas adopten prácticas sostenibles y minimicen su impacto ambiental. La publicación de este **Informe de sostenibilidad** refleja el compromiso de la empresa con la transparencia y la responsabilidad, ya que su objetivo es inspirar un cambio positivo dentro de la industria y la comunidad en general.

Evoca lleva mucho tiempo comprometida con la sostenibilidad, pero en 2021, la empresa se embarcó en un viaje aún más ambicioso con el lanzamiento del proyecto *"The Taste of Sustainability"*. Este programa integral tiene como objetivo identificar y fomentar prácticas sostenibles en todas las actividades de la empresa y refleja el objetivo general de la compañía de labrar una cultura real de sostenibilidad, involucrando no solo a su personal dedicado interno sino también a su estructura externa.

El Informe de Evoca muestra el progreso ya realizado en la búsqueda de sus **objetivos de sostenibilidad**. El informe describe iniciativas y logros clave en áreas como la **administración ambiental, la responsabilidad social y las prácticas de gobierno**.





# EVOCA GROUP

## El Grupo acaba de lanzar su primer Informe de Sostenibilidad

Como parte del viaje de sostenibilidad de Evoca, se ha introducido un nuevo propósito corporativo: *"Gran café para inspirar un mundo mejor, en cualquier lugar y en cualquier momento"*. Este propósito resume la misión de la empresa, no solo para brindar experiencias de café excepcionales, sino también para impulsar un cambio positivo y contribuir a un futuro más sostenible.

*"Estamos orgullosos de presentar nuestro primer Informe de Sostenibilidad, que representa un paso significativo en nuestro compromiso con los pilares ESG"*, dijo **Andrea Zocchi**, CEO de Evoca Group. *"Como líder mundial en nuestra industria, reconocemos la importancia de llevar a cabo nuestro negocio de manera responsable y estamos dedicados a tener un impacto positivo en el medio ambiente y la sociedad. El proyecto "El sabor de la sostenibilidad" y nuestro nuevo propósito corporativo sirven como faros que guían nuestro viaje hacia un mundo más sostenible"*.

El **Informe de Sostenibilidad** de Evoca ahora está disponible para el público **en nuestro portal web** corporativo ofrece información detallada sobre sus prácticas sostenibles, logros y objetivos futuros.

Evoca Group es **líder mundial en la producción de máquinas de café profesionales** y ofrece la gama más completa de productos para el mercado fuera del hogar. Con presencia en más de 140 países y más de 10 000 clientes, el Grupo comercializa sus productos a través de varias marcas (Necta, Wittenborg, Saeco, Gaggia, Ducale, Newis, Cafecton, Futurmat y Macas) y se compromete a brindar experiencias de café de alta calidad al mismo tiempo que adopta la sostenibilidad y la responsabilidad corporativa. La sede central de la empresa se encuentra en Valbrembo, Italia, y opera 9 plantas de producción y 6 centros de investigación y desarrollo en todo el mundo.

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





# EVOCA GROUP

Ahora Magic es más mágica que nunca.

Con la versión de red de agua ya no tendrás que preocuparte por tener que comprobar el tanque de agua y tener que rellenarlo manualmente; es la **solución ideal para lugares con alto consumo** para el uso adecuado de la máquina, simple y conveniente.

La red de agua está disponible en las dos versiones que utilizan los contenedores más grandes: **Magic M2+ para café y bebidas de leche fresca, y Magic B2+ para bebidas de café.**

En ambas versiones se podrá utilizar indistintamente tanto la **red hídrica como el tanque**, pasando de una configuración a otra con solo unos sencillos pasos.

**Magic M2+ y B2+: menos trabajo y mucho más sabor.**

**MAGIC, CREADA PARA TU NEGOCIO.**



 **Saeco**

## BEBIDAS INSTANTÁNEAS HONESTAS

BEBIDAS INSTANTÁNEAS DE CALIDAD Y EN CONDICIONES JUSTAS  
Para vending, dispensing, OCS, horeca y retail.



*Laqtia*  
HONEST INSTANT DRINKS



laqtia.com

*Algo Mágico está llegando...*



**A**lgo mágico está sucediendo en el mundo de Saeco Professional.

La calidad tradicional de Saeco hoy se combina con la tecnología de Evoca. Una gran evolución para tu pausa para el café. Magia con un solo toque. Creamos productos para hacer de tus momentos de relax algo realmente especial. Cada día.

Obtén más información en la página web de Saeco Professional.



# RHEA APLIVEN

## Abierta la nueva oficina en Madrid. Reforzando su presencia en la península ibérica

Rhea Apliven se complace en anunciar su **nueva sede en Getafe**, un centro industrial situada a las afueras de Madrid, **operativa desde el pasado 5 de junio**, con el objetivo de aumentar la cobertura para **mejorar su servicio** y responder a la creciente demanda de innovación para los coffee breaks

La compañía ya está presente en el mercado español, en Barcelona, desde finales de 2021 y con la apertura de una segunda oficina, Rhea Apliven pretende **aumentar su compromiso e inversión en el mercado ibérico** en un momento de desarrollo de la distribución automática en los sectores del vending, ho.re.ca y OCS.

*“La nueva ubicación se encuentra en una posición estratégica para seguir más de cerca a nuestros clientes y desarrollar aún más nuestra presencia en el norte de España y Portugal. Tras el nacimiento de Rhea Apliven a finales de 2021, fruto de la fusión entre Rhea Vendors Group y Apliven, esta nueva operación confirma nuestro posicionamiento como empresa líder en el sector del vending y nuestra voluntad de seguir invirtiendo en el mercado ibérico”,* comenta **César Ouro**, CEO de Rhea Apliven.

*“Con Getafe, son 11 el número de filiales que operan en 9 países del mundo. La apertura de este nuevo local demuestra nuestro compromiso continuo para que los clientes disfruten de una experiencia de café innovadora, de calidad, de diseño y sostenible. Garantizar el más alto y preciso nivel de servicio es una prioridad, y la inversión en esta segunda oficina española contribuye a mantener este importante objetivo.”* comentó **Andrea Pozzolini**, CEO de Rhea.

La sede de Rhea Apliven en Getafe alberga algunas de las funciones clave de la empresa, incluidas las **divisiones comerciales y de atención al cliente.**

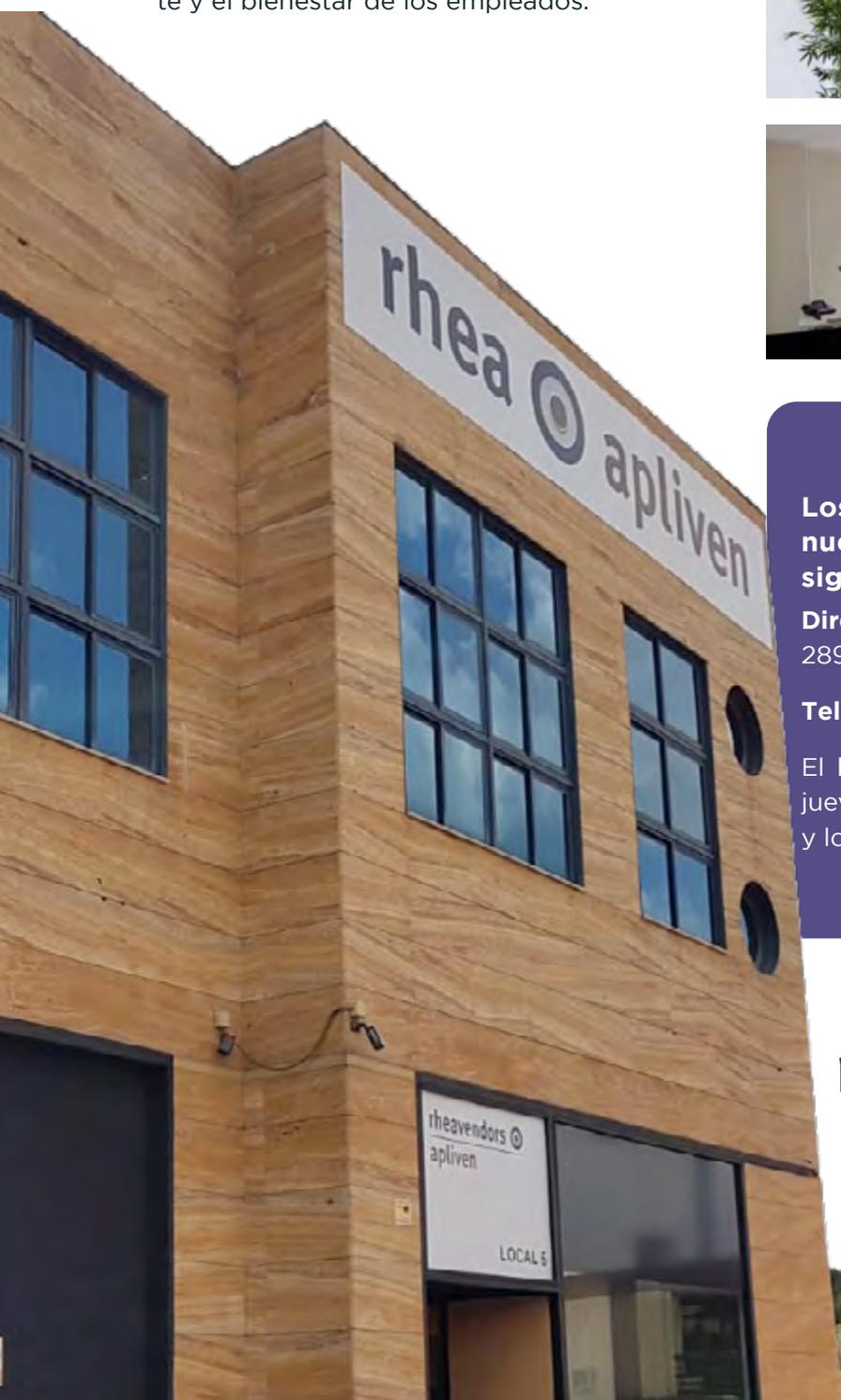
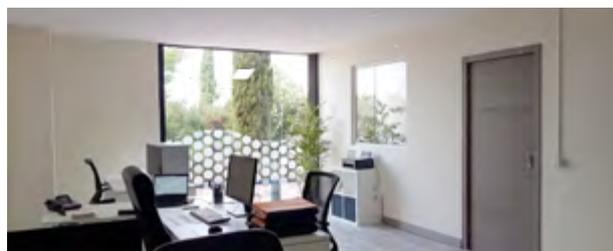




# RHEA APLIVEN

Abierta la nueva oficina en Madrid.  
Reforzando su presencia en la península ibérica

El edificio de 400 m2 fue diseñado con el objetivo de **combinar innovación y sustentabilidad** en beneficio del impacto en el medio ambiente y el bienestar de los empleados.



Los detalles de contacto de la nueva sede en Getafe son los siguientes:

**Dirección:** Calle Progreso 2, Local 5, 28906 - Getafe (Madrid).

**Teléfono:** 91 601 19 60.

El **horario de atención** será de lunes a jueves, de 8:00 a 14:00 y de 15:00 a 17:00, y los viernes de 8:00 a 14:00.



## REGRESA A CLASE CON vending**school**

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.



TODA NUESTRA OFERTA FORMATIVA EN UN CLIK



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.



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



AGUA HIDROGENADA

AGUA MICROFILTRADA  
AGUA CON GAS  
AGUA OSMOTIZADA

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



RECUPERAR



JUNTAR



CONVERTIR



JUNTOS CERRAMOS EL CÍRCULO



**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

NATURALMENTE

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

www.qualery.com



# CALIDAD PASCUAL

**Pascual Profesional pone la guinda en el pastel tras formar a más de 20.000 hosteleros con Kitchen Academy**

**Pascual Profesional**, marca exclusiva para el canal Horeca que apuesta por la formación a través de su plataforma on-off Kitchen Academy, ha logrado atraer a más de 20.000 usuarios online y ha realizado talleres presenciales con más de 400 hosteleros de toda España desde finales de 2021.

Desde su lanzamiento a finales de 2021, su plataforma de formación, Kitchen Academy, ha logrado atraer a **más de 20.000** usuarios online y ha realizado talleres presenciales con más de **400** hosteleros de toda España.

En esta ocasión, Kitchen Academy ha organizado un Encuentro Hostelero bajo el título “Dulce rentabilidad: el valor de los postres en Horeca” de la mano de **Clara Villalón**. El acto ha tenido como objetivo debatir sobre las últimas tendencias y las técnicas más innovadoras en la creación y presentación de los postres para hostelería.



**Clara Villalón**, periodista y experta gastronómica, ha destacado que, *“los postres pueden aumentar hasta un 30% el ticket medio en un negocio de hostelería, una oportunidad adicional de generar ingresos y aumentar la rentabilidad. Son un factor diferenciador que ayuda a distanciarse de la competencia y a posicionarse en la mente de los clientes.”*



En el evento se ha debatido sobre la necesidad de concienciar al equipo de sala de que los postres son el principal prescriptor para los clientes y ofrecen una experiencia culinaria completa y satisfactoria que contribuye a la fidelización y atrae a nuevos comensales. También permiten mostrar la creatividad y la habilidad del chef, construyendo una imagen de excelencia y calidad en el establecimiento. Además, son una forma de ofrecer opciones de consumo adicionales, lo que puede aumentar el tiempo de permanencia de los clientes en el establecimiento y, por consiguiente, el consumo general del local.

Los postres pueden **aumentar hasta un 30% el ticket** medio en un negocio de hostelería.





# CALIDAD PASCUAL

**Pascual Profesional pone la guinda en el pastel tras formar a más de 20.000 hosteleros con Kitchen Academy**

## TODA LA ENTREGA EN CADA POSTRE

Durante el debate, los clientes de Pascual Profesional fueron desgranando las últimas tendencias del momento más dulce de cada comida. Rafa Delgado, jefe de pastelería del Grupo Nandu Jubany y colaborador en Kitchen Academy, ha señalado que, “hay una regla de oro en el mundo de la repostería: para que un postre triunfe debe ser jugoso, brillante y caliente. Es una regla que no entiende de tendencias y es éxito seguro”. Además, “como tendencia tenemos las opciones veggies que suponen un gran reto para los profesionales”, añade Delgado.

Por su parte, **Xandra Luque**, Chef Clínica Navarra, ha puesto el acento en que, “*la gastronomía es un pilar fundamental en nuestra cultura y en nuestra salud, poder transmitir sensaciones, sentimientos y experiencias a través del plato es la parte más gratificante. Hay que cuidar el cómo y el qué en cualquier ámbito de la hostelería*”. Mientras que **Juan Carlos Rivera**, Chef de Serunion, ha reflejado uno de los aspectos esenciales, “*el cocinero nace, se hace y se reinventa con pasión por la cocina y siempre entre fogones. Necesitamos concienciar a los clientes de la importancia de alimentarse con sentido cada día y en cualquier lugar*”.

Pascual Profesional ha organizado un nuevo Encuentro Hostelero, “**Dulce rentabilidad: el valor de los postres en Horeca**”, donde se ha debatido sobre las últimas tendencias y las técnicas más innovadoras en la creación y presentación de los postres.

## LOS PRODUCTOS LÁCTEOS, EL ALMA DE LA REPOSTERÍA

La directora del Negocio Lácteo de Pascual, **Natalia Fernández**, ha puesto sobre la mesa que, desde la compañía, “*hemos desarrollado un amplísimo portafolio, muy diverso, que dan respuesta a los postres, desde leche de todo tipo a natas, bebidas vegetales, café, mantequilla, etc. Ya no es solo en términos de calidad, sino que tenemos formatos para cada tipo de negocio, necesidad o momento. Si eres hostelero y quieres hacer buenos postres, seguro que en nuestro catálogo encuentras una respuesta amplia y, sobre todo, segura*”.



En este sentido, bajo el lema ‘**Cocinemos juntos el futuro de tu negocio**’, Pascual Profesional ha creado la plataforma de formación hostelera Kitchen Academy, que cuenta con un espacio propio en la web de la marca y ofrece video cursos gratuitos a los profesionales del sector.

Cabe destacar también que Kitchen Academy, además de ser una plataforma online; organiza  **cursos, charlas, masterclass y talleres presenciales** con el objetivo de conocer a sus clientes y otros hosteleros “de tú a tú” y poder compartir conocimiento que cree sinergias entre ambos. Por ello, ha recibido en 2022 el galardón a la **Mejor Solución Digital en los VII Premios Marcas de Restauración** que concede anualmente esta asociación.



**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.unionostadora.com](http://www.unionostadora.com)  
[www.espressate.com](http://www.espressate.com)

**ñaming**  
Casual food

**NUEVA  
IMAGEN**

**Go!**

✓ **Misma Vida Útil**

✓ **NUEVOS Salchichón y Chorizo**



Ñaming S.L.  
Pol. Ind. El Zafraner c/Pais Vasco 5, 50550 Mallén  
(Zaragoza) Tel. 976 866 380 · [www.n-aming.es](http://www.n-aming.es)



**ES RICO  
ES BUENO**



**EMPIEZA  
BUENO!**

rhFS2



**MADE  
FOR YOU**

rhea apliven

*innovation sustainability quality tailor made*

# Aneeda

NOTICIAS

SUSCRÍBETE  
y recibe la revista cada mes:

✉ [comercial@aneda.org](mailto:comercial@aneda.org)

¡Feliz verano vending!



in     
@Anedavending