

ESPECIAL CAFÉ

mun**do**Vending

Vending-OCS-Horeca

06/2021

GAGGIA
MILANO

la Radiosa

Innovación sin límites

LA NUEVA SUPERAUTOMÁTICA DE GAGGIA MILANO

2 TIPOS DE CAFÉ EN GRANO

PANTALLA TÁCTIL DE 10”:

MODO BARISTA,
MODO SELF-SERVICE

TECNOLOGÍA EVOMILK:

PRODUCE UNA PERFECTA
CREMA CON LECHE
FRESCA EN FRÍO Y CALIENTE



EL AROMA DEL ESPRESSO PERFECTO EN TU **COFFEE CORNER**,
LA SOLUCIÓN IDEAL PARA ENTORNOS **OFFICE COFFEE SERVICE** Y **COFFEE TO GO**

HASTA 600 SELECCIONES, 5 CATEGORÍAS DE BEBIDAS, 12 SELECCIONES POR PANTALLA

www.qualityespresso.net

Colaboradores



SUMARIO

La metamorfosis del servicio de café	4
Apliven: "Con el apoyo y ayuda de Covim, conseguimos consolidar un nuevo mercado de cápsula Opera en nuestro sector"	7
Nestlé Professional presenta su amplia oferta de café para el sector HORECA	11
Tupinamba: 125 años de calidad, innovación y sabor	15
Quality Espresso presenta sus nuevas máquinas superautomáticas La Radiosa y La Solare	20
Buen café, en cualquier lugar (Grupo EVOCA)	23
Entrevista a Oriol Anglada, Business Development Manager de Brita Professional	28
Selecta acerca la cultura del café a los entornos de trabajo	33
Rhea, mirando hacia el futuro en busca de una mejor experiencia para el consumidor	37
Entrevista a Erwin Wetzel, Director General de la EVA	41
Fairtrade es el sello líder de Comercio Justo para la sostenibilidad de las personas y el planeta	47

Cafés Premium en el canal 'fuera del hogar'

La idea de que sólo se sirve café de calidad 'premium' en la hostelería quedó atrás en el tiempo. Hoy en día, tanto en la oficina como en el resto de opciones de consumo 'fuera del hogar' se sirve un café que nada tiene que envidiar al de una cafetería especializada. Esa tendencia ha ido en aumento y perfeccionándose con novedosos formatos y equipos que ofrecen el mejor servicio posible y a la altura de los consumidores más exigentes.

Máquinas que brindan todo tipo de cafés y combinaciones con leche, y con variaciones en cuanto a formato de vaso o taza, selección de azúcar, opciones de pago *contactless*, etc., un sinfín de propuestas, incluidos los *coffee corners*, que se postulan como el futuro de los tradicionales comedores de oficinas o fábricas y que fomentan una experiencia del café enriquecedora.

Y en el actual contexto donde el café es predominante, el equipo de *Mundo Vending* presenta este Especial Café (en formato digital interactivo), que ojalá sea el primero de muchos. Aprovecho estas líneas para agradecer a las empresas que han apoyado el proyecto en su primera edición y desearles una feliz lectura.



Gonzalo Amorós,
director de Mundo Vending.

30 años al frente de una de las principales publicaciones especializadas en el sector del vending.

La metamorfosis del servicio de café

‘¿Qué ofrece tu empresa para hacer más especial el ‘momento café’ en el vending, OCS y Horeca?’ Lanzando esta pregunta quisimos poner en marcha nuestra primera publicación digital dedicada exclusivamente al café en estos canales de consumo, con el fin de dar a conocer las últimas tendencias en el mundo de esta bebida predilecta por los consumidores.

Y es que, los equipos de vending están disponibles a cualquier hora del día y en cualquier lugar para disfrutar de ese *coffee break* tan necesario, donde el servicio de café *‘on the go’* está experimentando una auténtica transformación.

Esta edición digital Especial Café de *Mundo Vending* ha querido poner al descubierto qué ofrecen tanto las empresas operadoras como proveedoras, desde diferentes puntos de vista en relación al café; ya sea en el segmento de máquinas y equipos de café, comercio justo, sistemas de filtración,

productos de café y similares, *corners* de café, mini-markets, sistemas de pago para máquinas de café, logística, etc.

El servicio de café está en plena metamorfosis, y surgen nuevas oportunidades en los nuevos entornos laborales: con la transformación de las oficinas y espacios dedicados al trabajo (*coworking*, oficinas abiertas, espacios multidisciplinarios, etc.), el suministro de comida a empleados y clientes desempeña un papel cada vez más importante. De forma paulatina se implantarán conceptos totalmente automáticos, sobre todo cuando se trata de conseguir una disponibilidad más rápida de productos alimenticios y bebidas y donde los consumidores esperan un suministro las 24 horas del día. La automatización total en la oficina, así como en hospitales, hoteles o entidades asistenciales, puede garantizar un suministro sin ningún tipo de problemas.

Conceptos como el *‘new work’* se adecúan perfectamente al sector del vending puesto que, con el telón de fondo de entornos laborales que se modifican, se plantean nuevos modelos de horarios de trabajo cada vez más flexibles, acentuados ahora por la pandemia, así como nuevas formas colaborativas del trabajo en común que plantean nuevas necesidades en la configuración de espacios para trabajar. Las oficinas se han convertido en auténticas cafeterías, donde mantener reuniones con compañeros o socializar frente a las máquinas vending. Es por ello que ante esta tendencia cada vez más visible, en la que el café es sinónimo de socialización y desconexión, los operadores comienzan a ofrecer servicios totalmente automatizados que, en combinación con estos nuevos entornos laborales, presentan interesantes oportunidades de negocio. Aquí, el sector de la distribución automática brinda

“Ante esta tendencia cada vez más visible, en la que el café es sinónimo de socialización y desconexión, los operadores comienzan a ofrecer servicios totalmente automatizados”



numerosas soluciones para el negocio del *office-coffee-service*, o lo que es lo mismo, servicio de café en la oficina, un ámbito que ha experimentado un rápido crecimiento en los últimos años.

DESAFÍOS CONVERTIDOS EN OPORTUNIDADES

En este sentido, el sector de la venta automática se enfrenta en la actualidad a numerosos desafíos, como la evolución actual del mercado en relación con la digitalización, las nuevas tendencias en alimentación, la escasez de personal especializado, los cambios en el comportamiento de los consumidores o los temas ecológicos, los cuales pueden convertirse sin duda en nuevas acciones en el mercado de la comida fuera de casa o en las ventas en edificios no residenciales.

El vending está ganando terreno en ámbitos de acción donde se integran las soluciones de venta automática en espacios comerciales y públicos, como hoteles, instituciones educativas, hospitales y centros de atención sanitaria (*hospitality*), así como en el transporte local y de larga distancia.

Otra de las tendencias actuales, ampliamente extendida por Estados Unidos y Asia, y que está llegando ahora a Europa, es la del *'new retail'*, soluciones orientadas al futuro para puntos de venta desatendidos, donde aspectos como

los *micro markets* (micro-mercados y quioscos de autoservicio), *unattended retail* (venta desatendida) o *automated shop* (tienda automática) desempeñarán un papel importante, ya que tienen un gran potencial de crecimiento. Se pueden reponer de forma flexible a cualquier hora del día o de la noche, están a disposición del usuario durante los siete días de la semana, pudiéndose utilizar también en lugares críticos. Aquí se trata sobre todo de servicios centrados en el usuario, lo cual significa que el cliente no se traslada al producto sino que el producto va al cliente, en todas partes y en cualquier momento: soluciones de vending que pueden ser integradas en espacios de uso industrial o comercial. Un 80% de todos los expendedores automáticos están disponibles en los lugares de trabajo.

El café de comercio justo, todo tipo de soluciones digitales en las que predominan el *contactless* y los pagos a través de tarjetas de crédito y teléfonos móviles, la alimentación saludable, con un incremento de los productos e ingredientes sanos y naturales, o la sostenibilidad a través de nuevos vasos y envases 100% reciclables, reutilizables e incluso biodegradables, son otros de los temas en los que el café tiene mucho que aportar.

En esta revista online, que



puede visualizarse en nuestro portal www.revistamundovending.com y cuyos contenidos iremos publicando también a través de *newsletters* temáticas y desde nuestras redes sociales, podréis encontrar artículos sobre empresas referentes del sector de la distribución automática y ámbitos afines, las cuales comparten algunas iniciativas que llevan a cabo para mejorar la experiencia de consumo de café en vending, OCS y Horeca, especialmente en esta época que vivimos de pandemia en la que las relaciones sociales han venido marcadas por el distanciamiento físico y han provocado cambios en la manera de funcionar de las empresas. También participan asociaciones o entidades que trabajan en pro del sector y buscan su mejora continua y reconocimiento ante la sociedad y las instituciones ■

“El sector de la distribución automática ofrece numerosas soluciones para el negocio del *office-coffee-service*, o lo que es lo mismo, servicio de café en la oficina, un ámbito que ha experimentado un rápido crecimiento en los últimos años”

CAFÉS CALIDAD PREMIUM

“Aroma, cuerpo, sabor... son algunas de las cualidades de un buen café, ya sea café en grano, molido o en cápsula”

“Con el apoyo y ayuda de Covim, conseguimos consolidar un nuevo mercado de cápsula Opera en nuestro sector”

Pablo Cuadrado, Director Técnico Comercial de APLIVEN

Vendibérica 2019 marcó un antes y un después en la relación comercial de Apliven con Covim. Es en la feria del vending de Madrid donde la firma española se consolida como distribuidor oficial para la Península Ibérica de la empresa torrefactora italiana. A día de hoy, ambas enseñas continúan con nuevos proyectos que nos desvela Pablo Cuadrado a continuación.

¿Cómo nace la relación entre Apliven y Covim?

Apliven iniciaba 2019 con una tendencia al alza en cuanto a la venta de consumibles para el vending se refiere; solo nos faltaba especializarnos en la venta de grano y derivados como la cápsula para disponer de un catálogo completo de distribución de productos dirigido a cualquier operador de vending. En ese momento apareció la posibilidad de contactar con Covim.

¿Por qué Covim?

Fue una decisión bastante sencilla. Covim es una marca tradicional y todo un referente con 100 años de historia en la industria de la torrefacción del café. La marca Covim está presen-

te en más de 40 países y aunque en España y Portugal había realizado ligeras incursiones, necesitaba de un *partner* referente para terminar de asentarse. Y *voilà*. Después de algunos encuentros y un Venditalia por medio se llegó a un acuerdo de distribución en exclusiva para España y Portugal.

¿Cómo fueron los inicios de la representación de la marca?

Como cualquiera de los proyectos que se ponen en marcha desde Apliven y que *a priori* no se antojan fáciles, intentamos proyectarlos a medio y largo plazo, es decir, no buscamos resultados inmediatos si no una implantación muy estable que nos aporte un

negocio de venta recurrente. Todas las acciones de los primeros meses de comercialización se basaron en promocionar los productos más estándares de la marca como las cápsulas, para dejar en fases más lejanas otro tipo de productos.

¿Qué gama de cápsulas Covim fueron las primeras que comercializó Apliven?

Todos los esfuerzos estuvieron destinados a la cápsula Opera de Covim, una cápsula compatible con el sistema Lavazza® Blue®, con lo que era el producto más extendido y utilizado en esos momentos por nuestros clientes. Nosotros presentábamos 4 tipos de café tanto para máquina

“Covim es una marca tradicional y todo un referente con 100 años de historia en la industria de la torrefacción del café”



Coffee Corner Station Apliven, fiel recreación del Bar Covim que montó Apliven en Vendibérica 2019 y que fue todo un éxito.

OCS como para máquina automática de vending: Oro Crema: un café cremoso y aroma sutil; Gran Bar: crema, aroma y sabor intenso, el más equilibrado y típico espresso italiano; Gold Arábica: aromático y perfumado y una acidez muy equilibrada, y Bio: procedente de cultivación ecológica, con un aspecto en taza que nada envidia al mejor espresso, además de Descafeinado: dulce y cremoso, un auténtico café sin cafeína. Nuestra oferta calidad, precio y servicio era insuperable y eso se vio refrendado con unos números de venta excepcionales en el primer año.

¿Qué acciones realiza Apliven para irrumpir en el mercado con una cápsula de marca relativamente desconocida?

Fueron acciones tremendamente meditadas y con un retorno sobre la inversión bastante bajo inicialmente. Conocíamos las necesidades de nuestro cliente en aquellos momentos, necesitaban una imagen renovada de su mercado de cápsulas en la calle, por eso realizamos campaña de personalizaciones Covim sin coste alguno en cualquiera de sus máquinas vending y obsequiando con packs de cápsulas iniciales para esos equipos. En cuanto al OCS realizamos el obsequio mediante una máquina profesional de pequeñas dimensiones, 'CO100R Opera', y por la simple compra de las primeras 2.000 cápsulas Opera de cualquiera de nuestras especialidades. Con el apoyo y ayuda de Covim, conse-

guimos consolidar un nuevo mercado de cápsula Opera en nuestro sector.

¿Y a continuación? Porque actualmente disponéis de varios modelos de cápsulas y diferentes tipos de café en grano en vuestra oferta comercial.

Sí, efectivamente. A continuación, nos pusimos a trabajar en las siguientes fases del proyecto que aglutinaban por este orden:

1. Cápsula Superba®, una cápsula auto protegida y exclusiva de Covim.
2. Tres tipos de café en grano escogidos para nuestro mercado:
 - Granbar: blend exclusivo y el más vendido que ofrece un equilibrio de sabores, de gusto amable y aroma intenso.

- Prestige: de sabor suave y aromático, tiene un sabor inconfundible rico en matices y un aroma aterciopelado y persistente.

- Bio: café 100% Arábica procedente de América Central y del Sur, cosechado y seleccionado estrictamente a mano. Un café con cuerpo, de aroma intenso, sabor persistente y acidez viva con agradables notas afrutadas.

3. Presentación Saeco Evo 400 caps, una máquina de vending automática con 400 vasos y exclusiva para la cápsula Opera de Covim.
4. Presentación máquina Spinel para la pequeña hostelería.
5. Resto de productos Covim, que abarcan desde

cápsulas compatibles con Nespresso o Dolce Gusto para el doméstico hasta los Blend de café en grano más específicos para la Hostelería.

Todas estas fases son prácticamente coincidentes con la celebración de Vendibérica (Madrid, noviembre 2019), donde pudimos presentar todas estas novedades de manera muy amena y en un ambiente muy distendido.

La relación comercial entre Apliven y Covim se consolida así durante Vendibérica 2019, donde el stand de Apliven Covim logra récord de visitantes gracias, entre otras acciones, al espacio 'Bar Covim'.

Fue un exitazo, la verdad, preveíamos una gran afluencia de público y por ello quisimos realizar un espacio íntimo, pero a la vez inclusivo y amenizarlo con diferentes espectáculos de magia, música o nuestros *bartenders* que intentaban que todo el conjunto girara sobre la temática vending y nuestro Bar Covim. Además de dar a conocer Superba® como sistema de cápsula exclusiva o el modelo de negocio para la pequeña hostelería con Spinel y la cápsula Opera, lo más importante fue la idea de una nueva manera de mantener las relaciones sociales con nuestros clientes



Superba® es un nuevo sistema de cápsulas auto protegidas patentado por Covim.

y proveedores, porque, aunque la digitalización ha robado gran cuota de protagonismo a la personalización comercial, nosotros seguimos pensando en el trato humano y quizás no tan estereotipado como se presupone en cualquier reunión comercial. Después de aquella feria, nosotros recibimos a nuestros clientes y proveedores en un 'bar'. Así dicho parece raro, pero si le llamamos '*Coffee Corner Station Apliven*' ya suena distinto, ¡más *cool!* Es una fiel recreación del Bar Covim que tuvimos en la feria y que a raíz del buen ambiente que allí vivimos, quisimos trasladar a nuestra exposición de Apliven.

¿Qué nos puedes decir de Superba®?

Superba® es un nuevo sistema de cápsulas auto protegidas patentado por Covim, resultado de sus 20 años de experiencia en la producción de sistemas mono dosis. La cápsula

Saeco Evo 400 cápsulas Opera Covim.

Superba® está equipada con una forma exclusiva que, combinada con las máquinas 'Covim Superba', permite al operador desarrollar el segmento de OCS, protegiéndose de todos los sistemas compatibles abiertos que han invadido el mercado en los últimos años, lo que ha puesto en serias dificultades la distribución profesional de los sistemas OCS. La cápsula está desarrollada con las técnicas más avanzadas y actuales y viene provista con un filtro interno de infusión para garantizar la más alta calidad de café espresso. Disponemos de 5 cápsulas con diferentes blend para el café y 5 cápsulas de soluble que junto a la nueva máquina CS90 y el kit de degustación que entregamos con cada equipo hace de la oferta Superba® de Covim una de las elecciones más completas y atractivas para el mercado doméstico y OCS.



¿Y de Spinel para la pequeña hostelería?

Se trata de un proyecto en el que teníamos depositadas muchas esperanzas y mucha ilusión y que en 2020 dejamos en el congelador. No obstante, antes de este parón, ya habíamos montado 3 puntos de cafetería Covim. Covim ha estudiado un sistema específico con máquina y cápsulas para obtener un excelente Espresso en el restaurante que no tiene nada que envidiar al de los mejores bares. Está dirigido a aquellos puntos donde su negocio principal no es el café, pero no por ello quieren dejar de ofrecer el



Spinel, Coffee Station de Covim.



Cápsula Superba® Scirocco 100% compostable.

mejor servicio de cafetería sin ser expertos baristas. Spinel es una máquina de 2 brazos para cápsula Opera y en breve para Superba®, que no necesita toma de red, ni lógicamente molinillos, ni los costosos mantenimientos de una máquina profesional de bar. Panaderías, restaurantes, estaciones de servicio, pequeños hoteles, etc. son el target principal de este modelo. Junto con la máquina y los productos, se entrega toda la branderización de la marca Covim, mobiliario, cuberterías, tazas, jarras y vasos de todo tipo, servilleteros, azucareros, *merchandising*, posters decorativos, delantales y todo el material necesario para, en menos de 24 horas, disponer de un punto *Coffee Station* de Covim.

¿En qué punto se encuentra hoy Apliven en cuanto a la comercialización de Covim para este 2021?

Lo primero es seguir trabajando duro y con muchas ganas de continuar progresando y no quedarnos con todo lo que ya hemos conseguido con Covim y, paralelamente, seguir buscando nuevas líneas y formas de llegar al consumidor con nuestro café, ya sea cápsula, solubles o grano. Actualmente estamos trabajando una línea doméstica Superba® y

buscando la mejor fecha para su lanzamiento donde contaremos con la colaboración de algunos del panorama actual y algún deportista de primera línea que nos ayudarán a llegar a todo tipo de públicos y dar visibilidad en mercados donde ahora no estamos presentes.

¿Alguna novedad de futuro que nos puedas adelantar?

En muy corto espacio de tiempo, presentaremos nuestras cápsulas Superba® Scirocco 100% com-

postable y Opera Granbar 100% compostable que supondrán una nueva realidad para el canal Vending, Horeca, OCS y doméstico ■

Visita la web de Apliven

apliven
YOUR BEST PARTNER



Nestlé Professional presenta su amplia oferta de café para el sector HORECA

La compañía fomenta a través de sus marcas un café de cultivo sostenible y brinda al mercado soluciones adaptadas a todas las necesidades



CON
RESPECTO
HASTA LA TAZA

“Nestlé Professional pone a disposición de sus clientes no solo el mejor café, sino la mejor propuesta de valor: máquinas, accesorios, personalización de los establecimientos, asesoramiento, control de taza y formación continua”

El conjunto de productos de Nestlé Professional busca satisfacer a los consumidores más exigentes en los diferentes canales de ‘fuera del hogar’ (bares, cafeterías, restauración, tiendas de autoservicio o de conveniencia, oficinas, hoteles, sanidad, educación, etc), ofreciendo una amplia variedad de productos adaptados a cualquier tipo de demanda. De hecho, la firma trabaja continuamente para inspirar y ayudar a sus clientes, de manera que éstos puedan crecer en sus respectivos negocios.

Para lograr cumplir sus objetivos, Nestlé Professional ofrece diversas marcas de café -nacionales y regionales- líderes en el mercado español: **NESCAFÉ, BONKA, BRASILIA, MEDALLA DE ORO BRASILIA, SANTA CRISTINA Y LA ESTRELLA.** “A través de todas estas marcas y de acuerdo con nuestro compromiso con el medio ambiente, promovemos las buenas prácticas en el cultivo del café, con una agricultura responsable y sostenible. En este sentido, todos

nuestros cafés son de cultivo sostenible porque cumplen con los estándares de sostenibilidad definidos en el Código de Conducta 4C. Además, colaboramos con entidades independientes, como por ejemplo Rain Forest Alliance, para certificar la sostenibilidad de la materia prima”, señala la compañía, la cual incide también en que desde hace años sigue un proceso 100% natural para conseguir su café descafeinado. “Simplemente usamos agua. Un método natural mediante el cual

se obtiene un resultado excelente, dejando intacto el sabor del café, sus aromas y todas sus propiedades organolépticas”.

MARCAS NACIONALES

- **Nescafé en grano.** Lanzada en 2019, ‘Nescafé en grano’ nace como respuesta a una necesidad del sector de la hostelería hacia una restauración más *premium* y sofisticada. Nescafé, no solo es la marca líder de café tanto en España como a nivel mundial, sino que además se convierte en



la número uno en volumen de café de origen sostenible.

Esta gama está compuesta por 4 variedades de gran calidad, elaboradas con los mejores cafés arábicas y robustas y procedentes de cultivo sostenible.

'Nescafé en grano' va destinada a cafeterías, restaurantes y hoteles que quieran satisfacer las necesidades de sus clientes más exigentes, ofreciendo una experiencia única en torno al consumo de café.

- **Roastelier by Nescafé.** Con Roastelier, el tueste de café es sencillo, accesible y totalmente personalizable. Aumenta la frescura e intensifica el sabor, al tiempo que ofrece a su establecimiento una ventaja competitiva única.



ROASTELIER™
by NESCAFÉ.

Roastelier ofrece una selección de cafés arábicas de primera calidad, brindando la posibilidad de crear un café propio gracias a la increíble mezcla de diversos orígenes.

El tostador de última generación de la compañía utiliza la tecnología INTELLIROAST, la cual combina los beneficios de *Fluid Bed Roasting* (tecnología usada para el tueste del café) con un *software* intuitivo y un avanzado sistema de ventilación, diseñado para brindar siempre excelentes resultados de tostado.

Esta innovación va destinada a cafeterías, restaurantes y hoteles que se identifiquen como amantes de un café de calidad y que deseen ofrecer a sus clientes café recién tostado, bien en su propio establecimiento o para llevar a casa, facilitando una experiencia única en torno al proceso de tueste del café.

- **Bonka.** Una marca comprometida con el futuro del café; con quienes lo

cultivan, con sus comunidades y, sobre todo, con nuestro planeta. Por ello, todo su café es de cultivo sostenible.



Bonka ofrece una amplia gama de cafés que se adaptan a las diferentes necesidades de los clientes. Entre ellas destaca la gama BONKA Essentia, una gama Premium de cafés, caracterizada por la utilización de unos exquisitos *blends* de calidad única.

- **Brasilia.** Creada en 1960, debe su nombre a la capital de Brasil, que fue inaugurada ese mismo año. Hoy en día, Brasilia cuenta con el respeto de su sector, la confianza de sus clientes y con el compromiso de ofrecer a nivel nacional el 'exotismo' del café.



Brasilia cuenta con una extensa oferta de *blends* de café presentes en la hostelería y en el sector de la alimentación.

La marca dispone de una gama natural y otra gama mezcla. El café Brasilia se caracteriza por su taza equilibrada, intensidad aromática y con cuerpo. Desde Nestlé Professional informan de que, próximamente, se relanzará la marca con una nueva imagen modernizada y nuevas referencias exclusivas.

- **Brasilia Medalla de Oro.**

Es la variedad de café *premium* de Cafés Brasilia. Es una gama con una intención muy clara, la de reforzar las marcas de Nestlé Professional con una variedad de cafés creados para satisfacer diferentes perfiles de taza y elaborados con una selección de orígenes exclusiva.



Esta gama *premium* se compone de 14 referencias en formato de latas y bolsas con diferentes perfiles de taza: cafés aromáticos, balanceados, cafés con una ligera acidez, con notas achocolatadas, florales... Los *blends* han sido seleccionados cuidadosamente en origen y analizados durante toda su trazabilidad. Esta vertiente de Brasilia también

tiene previsto renovarse y lanzar nuevas referencias al mercado.

- **We Proudly Serve Starbucks® Coffee Programme.**

El programa de cafés 'We Proudly Serve Starbucks® Coffee Programme' hace posible trasladar una gama de bebidas de primera a la oficina y a otros lugares con servicio de restauración. La misión de la marca busca "inspirar y alimentar el espíritu humano a través de cada persona, de cada taza y de cada barrio". Aprovechando los valores que definen la marca, la misión se cumple al ofrecer bebidas que los consumidores ya conocen y disfrutan.



Todo el café está elaborado con los mismos granos 100% arábicas que se utilizan en las tiendas Starbucks®. Los clientes pueden elegir entre el característico café tostado intenso 'Starbucks® Espresso Roast' y un suave 'Starbucks Blonde® Espresso Roast' para todas sus bebidas favoritas.

MARCAS REGIONALES

- **La Estrella.** Desde Nestlé Professional, en 2020 se recuperaba una marca

histórica de Nestlé. Cafés La Estrella, con el fin de devolverla a los hosteleros de Madrid. En Cafés La Estrella saben que hay cosas que merece la pena conservar y transmitir para que superen el paso del tiempo. Fruto de esta convicción, nace La Estrella 1887, tributo al año de fundación de la marca.



La creación de este concepto es fruto de esa búsqueda por *premiar* las marcas de café tostado de Nestlé Professional, con el objetivo de ofrecer productos que estén a la altura de las expectativas de los clientes. La nueva gama de cafés La Estrella consta de productos 100% arábicas y está especialmente pensada para la mejor restauración y hostelería. Para aquellos que comparten los valores de tradición, calidad y perseverancia, porque lo verdaderamente bueno, siempre perdura. Descubre más en: cafeslaestrella.com

- **Santa Cristina.** Desde el año 1954, Santa Cristina es el café preferido por los malagueños por

su calidad y por su inconfundible aroma. Una equilibrada mezcla de las mejores variedades de cafés: arábica y robusta. Cafés Santa Cristina cuenta con una extensa gama de *blends* de café presentes en hostelería y el sector de la alimentación. El Café Santa Cristina son mezclas de cafés que proporcionan una taza equilibrada y suave con una acidez media, de una gran intensidad y complejidad aromática y de cuerpo pronunciado. Descubre más en: cafes-santacristina.com



PROPUESTA DE VALOR MÁS ALLÁ DEL CAFÉ

Nestlé Professional pone a disposición de sus clientes y establecimientos no solo el mejor café, sino la mejor propuesta de valor: máquinas de café, accesorios, personalización de los locales con servicio de café, asesoramiento, control de taza y formación continua, entre otros.

Y es que, preparar un buen café puede resultar tan apasionante como complejo. Trabajar con un producto de calidad, permite

obtener un resultado excelente en taza, algo que los buenos profesionales y los clientes más exigentes saben apreciar. En esta línea, Nestlé Professional prepara a sus clientes para que sus negocios se conviertan en referentes en la preparación de cafés y especialidades. Por eso, pone a su disposición y a la de sus empleados la plataforma de formación online: **Academia Barista by Nestlé.** Este espacio formativo consta de cuatro módulos básicos que tratan diferentes áreas: el origen del café, bebidas de café y leche, menú de bebidas y decoración de bebidas. Al finalizar cada módulo con éxito, los usuarios reciben un diploma certificado por la *Academia Barista de Nestlé* que acredita que disponen de los conocimientos necesarios para la preparación de bebidas de café.

SOLUCIONES NESCAFÉ

En cuanto a sus productos destinados a máquinas vending, Nestlé Professional ofrece una variedad de opciones de gran calidad bajo la marca NESCAFÉ. Uno de los aspectos a destacar del café soluble que comercializa Nestlé Professional es la variedad de alternativas en cuanto a *blends* y calidades. Los cafés de la marca NESCAFÉ, por ejemplo, son *blends* de calidad *premium* que se producen

con una tecnología MRC, permitiendo que el café soluble incorpore granos de café tostado finamente molidos, aumentando así el aroma y sabor del café.

Entre las opciones de café soluble NESCAFÉ se encuentran:



NESCAFÉ Classic Descafeinado (en sobre de 2 gr). Es un café soluble descafeinado ideal para bares y cafeterías. Su textura aglomerada facilita una perfecta disolución tanto en agua como en leche. NESCAFÉ se diferencia de sus competidores al usar un proceso de descafeinización con agua exclusivo de Nestlé, un método natural que, a diferencia del que usan otros fabricantes, utiliza agua en lugar de disolvente orgánico.

Además, Nestlé Professional, como proveedor de café para bares y cafeterías, emplea tecnologías exclusivas para conservar al máximo las cualidades organolépticas del café manteniendo su característico perfil de café recién tostado. Este producto supera los estrictos estándares de calidad del 'Nestlé Quality Control Center', con tal de asegurar la selección de los granos de café verde. Para ello, se analiza el perfil sensorial del café, su humedad y los posibles defectos. En la gama de café soluble Nescafé para máquinas

automáticas y vending, se cuenta en primer lugar con un café de variedad arábica finamente molido y con un tueste de grano medio. **NESCAFÉ Alta Rica**. Como resultado, se obtiene un café de cuerpo suave, aromático y notas afrutadas.

En cuanto a las alternativas más intensas de café para expendedoras, Nestlé Professional ofrece **NESCAFÉ Ristretto**, un *blend* de café tostado finamente molido, con un tueste intenso que combina al mismo tiempo granos de variedad arábica y robusta.

Por otro lado, encontramos **NESCAFÉ Mokambo RFA**. Se trata de un café intenso y resulta una opción muy buscada por los amantes del café fuerte. Se elabora utilizando una tecnología exclusiva que ayuda a conservar al máximo las cualidades organolépticas del grano. Además, cuenta con el sello de sostenibilidad *Rainforest Alliance*.

SERVICIO DE CAFÉ 'FUERA DEL HOGAR'

Destacar también que la solución de máquina NESCAFÉ de Nestlé Professional es muy intuitiva y fácil de usar, y hace posible disponer de una buena taza de café a cualquier hora y en cualquier lugar. Su oferta consta de máquinas duales (grano+ soluble), 100% solubles y máquinas para jarras. El año pasado Nestlé Pro-

fesional lanzaba un nuevo modelo con pantalla digital, muy atractivo para los consumidores. Su diseño elegante y funcional, junto a sus dimensiones, convierten la máquina, en la perfecta aliada para cualquier tipo de emplazamiento. El equipo cuenta con hasta 11+11 selecciones de producto y un consumo de entre 120 y 140 servicios diarios. El look *premium* unido a la excelencia de calidad y la sostenibilidad de toda la gama NESCAFÉ (productos y máquinas), dan respuesta a las demandas de un consumidor cada vez más exigente y comprometido.

Una gran novedad de este año es el nuevo concepto de **Corner NESCAFÉ**, la propuesta premium y sostenible de *Coffee to go* de Nestlé Professional: un elegante mueble de madera con certificación FSC para crear un entorno de consumo aún más atractivo. Dispone de varios modelos y dimensiones para atender a diferentes canales 'fuera del hogar', entre los cuales destacan oficinas, hoteles, tiendas de conveniencia o gasolineras.

Y en cuanto al café en cápsulas, a finales de 2018 Nestlé presentaba una máquina exclusiva: **NESCAFÉ Dolce Gusto Majesto**, para las cápsulas de la marca NESCAFÉ DolceGusto, líder en el mercado español. La máquina dispone de una pequeña pantalla táctil



Corner NESCAFÉ, la propuesta premium y sostenible de 'Coffee to go' de Nestlé Professional.

intuitiva a color y ofrece un uso fácil y rápido, con más de 30 variedades de café y otras deliciosas bebidas calientes y frías, preparadas con solo apretar un botón. Las dimensiones y la eficiencia resultan ideales para hoteles de ciudad, oficinas y empresas, y para establecimientos del canal 'fuera de hogar', que buscan rapidez y sencillez a la hora de preparar el café, pero con una excelente calidad al mismo tiempo.

Además, la empresa ofrece máquinas de menor tamaño, como **NESCAFÉ Dolce Gusto Mini Me** y **NESCAFÉ Dolce Gusto Genio**, dos máquinas automáticas de diseño moderno ideales para puntos de bajo consumo donde no se quiere renunciar a una amplia variedad de bebidas ■

Visita la web:
nestleprofessional.es



Tupinamba

125 años de calidad, innovación y sabor

Cafés Tupinamba nace en el corazón de la Barcelona modernista de 1897. Si bien en la actualidad el café 'to go' es una práctica cotidiana, en aquel momento tomar esta bebida fuera de casa era todavía una novedad y Tupinamba fue la primera empresa que introdujo una mezcla de los mejores cafés de diferentes países en un envase personalizado con su marca. Cerca de 125 años después de su fundación, mantiene su misma filosofía: innovar constantemente con el objetivo de lograr la excelencia en todos sus productos. Por ello, continúa comercializando un café artesano, con el mejor sabor, color y aroma.

El objetivo de Tupinamba es ofrecer una propuesta de valor de calidad y servicio para ser siempre la marca de prestigio elegida por los consumidores a largo plazo. Desde sus inicios ha conseguido crear [un amplio portafolio de productos](#) de la más alta calidad y procedentes de

orígenes únicos para los canales Horeca, OCS, Vending y Retail. Aunque el producto protagonista de su actividad ha sido siempre el café, también los té, azúcares y edulcorantes forman parte de la extensa oferta de la compañía.

La empresa trabaja con un alto nivel de exigencia y una constante búsqueda de la excelencia productiva, basada en la tradición, la experiencia, las tecnologías vanguardistas y el esfuerzo continuado. Grupo Tupinamba cuenta con la certificación del sistema

de gestión de calidad ISO 9001-2015 que se aplica a todo el proceso de elaboración y comercialización de todas sus marcas de café, acreditando el compromiso del grupo por la calidad. Asimismo, la compañía ha implantado en el proceso de fabricación un procedimiento preventivo de Análisis de Peligros y Puntos de Control Críticos (APPCC) que garantiza la seguridad alimentaria. Se elimina así cualquier riesgo de contaminación de los productos.

Por otra parte, Tupinamba ha realizado en los últimos años constantes inversiones en su centro productivo para poder ofrecer la más amplia gama de cafés monovarietales y *blends*, con matices de muy diferentes características. Su gran capacidad de producción y acompañamiento le permiten abrir nuevos mercados. En este sentido, destacar que la firma cuenta con una red de distribución nacional muy extensa y que está presente en otros países

“Tupinamba ha conseguido crear un [amplio portafolio de productos](#) de la más alta calidad y procedentes de orígenes únicos para los canales Horeca, OCS, Vending y Retail”





Los azúcares y edulcorantes que forman parte de la extensa oferta de la compañía también han experimentado cambios en sus diseños.

como Portugal, Francia, Eslovaquia, Chequia, Ucrania, Georgia, Bosnia, Arabia Saudí, Filipinas y China. Para conseguir *blends* únicos y de calidad constante Tupinamba elige cafés verdes de la máxima calidad. Una vez la materia prima llega al centro de elaboración, las más avanzadas tecnologías permiten parametrizar las curvas idóneas de tueste para cada uno de los orígenes del café, ya que cada uno necesita un tiempo y temperatura adecuado de tostado antes de poder formar parte de una mezcla. Con posterioridad, a través de un exclusivo proceso informático, se obtienen mezclas exactas y unifor-



Las Cápsulas Compostables Tupinamba son una apuesta clara para reducir el impacto de las cápsulas de plástico y aluminio en nuestro planeta.

mes, logrando así el más alto estándar de calidad en cada *blend* de Cafés Tupinamba. De esta manera, se logra un espresso perfecto para el consumidor, con un sabor pleno, aroma fragante, cuerpo aterciopelado y crema fina y persistente. Recientemente, Tupinamba ha actualizado todo su *packaging* de café para el canal Horeca, manteniendo sus *blends* originales, pero con una imagen más actual y fresca. Los azúcares y edulcorantes de la compañía también han experimentado cambios en sus diseños.

“Durante todos estos años y generación tras generación, hemos podido cumplir nuestro sueño de elaborar los cafés de mejor calidad, que llegan ahora con una imagen de marca más vanguardista, renovando así ilusiones y proyectos”.



SOLUCIONES OFFICE & ON THE GO

Con el fin de crear una experiencia completa en el *coffe-break*, Tupinamba pone a disposición de sus clientes un corner autónomo y móvil, ideal para oficinas o espacios públicos y semipúblicos. Se trata de un mueble integral equipado con una exclusiva máquina superautomática con servicio de café, té y chocolate.

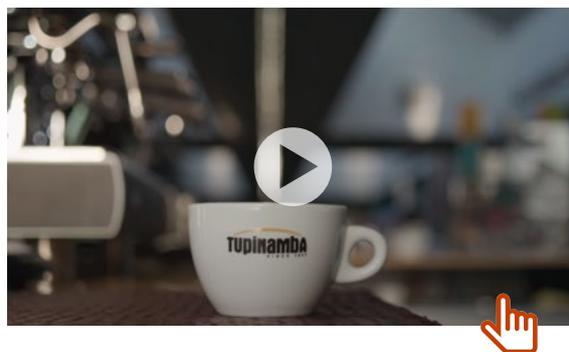
SOSTENIBILIDAD Y MEDIO AMBIENTE

La preocupación por la sostenibilidad y el cuidado por el medio ambiente abarcan gran parte de las acciones que lleva a cabo Tupinamba, que fue la primera empresa de España con un sistema de recirculación de aire en sus instalaciones. Este método recoge el calor emitido para su reutilización en el siguiente tostado. Además, la compañía cuenta con un edificio energéticamente eficiente que permite menos consumo de energía y menos contaminación.

En la misma línea, y aprovechando la actualización del *packaging*, se han reducido los materiales utilizados en la fabricación de las bobinas de 1 kilo. Se ha realizado también la transición a envases monomateriales para facilitar el reciclado de los mismos. De esta manera, las bobinas pueden dar vida a otros productos.

“Basándonos en nuestra política de sostenibilidad, miramos el futuro pensando en la reducción de residuos. Por eso, hemos apostado por [materiales compostables en las cápsulas compatibles con Nespresso®](#) y, en breve, tendremos disponible [nuestra nueva cápsula compostable EP/ FAP](#)”, explican representantes de Tupinamba, primer torre-

factor español en obtener las certificaciones para Café de Comercio Justo Flo-Cert Fairtrade, y de Café Sostenible Rainforest Alliance ■



CÁPSULAS COMPOSTABLES PARA VENDING

Dispuestos a seguir creciendo y comprometidos con el medio ambiente, en 2020 la compañía presentó sus nuevas Cápsulas Compostables Tupinamba, compatibles con máquinas Nespresso®. Se trata de una apuesta clara para reducir el impacto de las cápsulas de plástico y aluminio en nuestro planeta. Estas cápsulas no contienen plásticos y son 100% compostables, ya que están fabricadas con PHA, un biopolímero que, en condiciones ambientales controladas, se convierte en *compost* entre 8 y 12 semanas. Por otro lado, la tapa está fabricada con PLA, un polímero biodegradable que se hace a partir de recursos renovables al 100%. Así, y con el objetivo de dar solución a aquellos usuarios con máquinas Nespresso® en despachos y oficinas,

Tupinamba ha creado un estuche con dos de estas cápsulas compostables que puede adquirirse a través de una máquina vending. “El producto tiene un buen margen para el operador y trata de solventar esas pérdidas de cafés que no se llegan a tomar en la máquina de café comunitaria”, afirman representantes de la empresa.

Las [Cápsulas Compostables Tupinamba](#) se presentan en tres variedades 100% arábicas: [Veneto](#), un café elegante de aroma intenso que promociona una bebida cremosa con notas de chocolate y almendra; [Adigio](#), delicado y singular, con aroma afrutado, buen cuerpo y auténtico sabor a mocca, y [Decaf](#), de sabor suave y balanceado para disfrutar a cualquier hora del día.

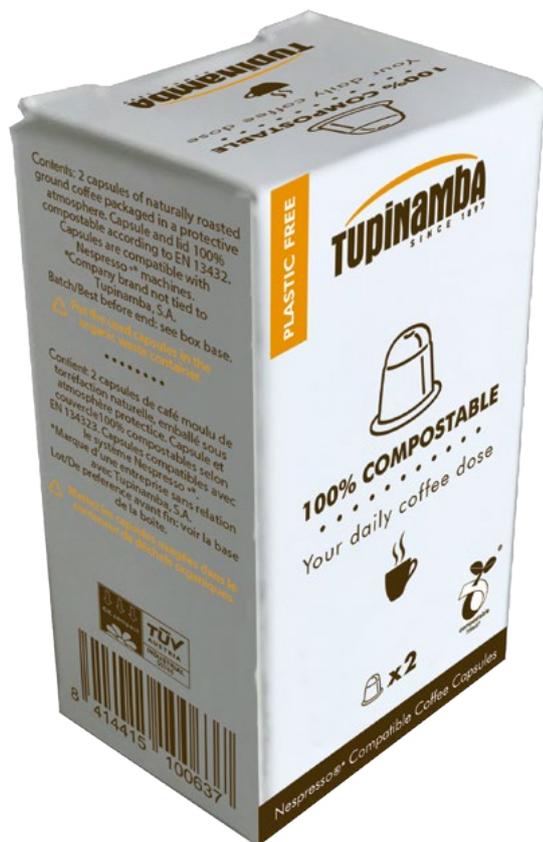
[Más información sobre Tupinamba](#)

[Visita virtual a las instalaciones de elaboración de Tupinamba](#)



TUPINAMBA

!Tu dosis diaria de café!



NUEVA REFERENCIA PARA INTRODUCIR EN TU MÁQUINA VENDING

Estuche de 2 cápsulas **COMPOSTABLES** compatibles con Nespresso® *
Medidas estuche: 35 x 35 x 70 (mm)

Contenido: 2 cápsulas de café molido de tueste natural.
Cápsulas **COMPOSTABLES** según normativa EN13432.

PARA MÁS INFORMACIÓN y PEDIDOS:
info@tupinamba.com

* Marca de terceros sin ninguna relación con Tupinamba, S.A.

MÁQUINAS SUPERAUTOMÁTICAS

“La importancia de contar con equipos de alta gama para ofrecer un café a la altura de los paladares más exigentes”

Quality Espresso presenta sus nuevas máquinas superautomáticas LA RADIOSA y LA SOLARE

Ambos modelos responden a las demandas de los paladares más exigentes

En la actualidad, asistimos a un interés creciente por la cultura del café y a una clara tendencia hacia el consumo de café espresso de calidad. En este sentido, nos encontramos con un consumidor cada vez más informado y exigente que valora y demanda un café de calidad, que esté al mismo nivel que el que pueden ofrecer en una cafetería especializada. La extensión de la cultura del café ha llevado también a una mayor demanda de bebidas que combinan café espresso con leche fresca (*cappuccino, latte macchiato, etc.*), así como a una mayor preferencia por los formatos de gran tamaño propiciada por las nuevas tendencias del 'Coffee to Go' y 'Take Away'.

A estos factores hay que añadir un aumento de la disponibilidad y servicio al cliente mediante los nuevos espacios denominados 'mini-markets', los cuales requieren de nuevas fórmulas para gestionar el pago directo de los clientes de forma sencilla, intuitiva y con la máxima seguridad,

tanto a nivel de higiene como de garantía en los pagos.

Para satisfacer las necesidades derivadas de estas nuevas corrientes, Quality Espresso estrena dos nuevas máquinas superautomáticas Gaggia Milano: LA RADIOSA y LA SOLARE.

LA RADIOSA

Se trata de una máquina superautomática de alta gama que se lanzó fruto de un intenso trabajo de innovación para atender las necesidades de los es-

tablecimientos de hostelería *premium*. Una máquina con un diseño cautivador, con iluminación RGD LEDS que rodea su perfil, con una intuitiva pantalla táctil de 10" con múltiples opciones de personalización: hasta 600 selecciones, 5 categorías de bebidas y 12 selecciones por pantalla.

Un modelo *premium* que incorpora la más avanzada tecnología y que aporta una gran flexibilidad a los establecimientos de hostelería de categoría superior, los cuales optan por

“LA RADIOSA y LA SOLARE son máquinas eco-friendly; elaboran un perfecto café espresso con la máxima eficiencia energética, orientadas a la sostenibilidad y el medio ambiente”



LA RADIOSA aporta una gran flexibilidad a los establecimientos de hostelería de categoría superior.

equipos de alta gama que disponen de las máximas prestaciones. Esta máquina puede ofrecer servicio con dos tipos de café y todas las posibles combinaciones con chocolate o cualquier producto soluble y leche fresca; además de crear perfiles de café espresso totalmente personalizados, adaptados al gusto de sus clientes, y la opción de trabajar tanto en modo barista como en modo *self-service* con los mejores resultados.

LA RADIOSA incorpora la innovadora tecnología EVOMILK, única en el mercado, que produce una perfecta crema a partir de leche fresca permitiendo configurar diferentes dosis, temperaturas y densidades de leche fresca para lograr que la emulsión de la misma sea de un nivel extraordinario y único, incluso con leche fría.

Respecto a la seguridad e higiene, la máquina superautomática LA RADIOSA dispone de unas características de higiene máximas en su segmento con un ciclo de limpieza automático con agua caliente a 90°C tras cada servicio, tanto de café como de leche, así como una pantalla táctil y toda la superficie de la máquina muy fácil de limpiar. La elaboración de las bebidas es totalmente automatizada, sin interacción sobre el producto. Destacar también que

para disfrutar de todo el sabor del café con total seguridad, el usuario puede descargarse la app Coffee APPEal, una nueva aplicación móvil gratuita, sin necesidad de registro previo y muy fácil de usar que permite seleccionar y personalizar las bebidas directamente desde el *smartphone* del usuario, sin tocar la máquina de café. Una innovación pensada para una experiencia de usuario segura y completamente *touchless* ya que el consumidor sólo tiene que escanear el código QR de la máquina y automáticamente se conectará la app *Coffee APPEal* de su teléfono móvil con la máquina LA RADIOSA vía *Bluetooth*, pudiendo hacer la selección de la bebida sin tocar la máquina de café.

La aplicación de la última tecnología a LA RADIOSA ha dado lugar a una máquina de elevadas prestaciones con conectividad *Wi-Fi* y *Bluetooth* integradas para poder tener un control absoluto del equipo. De este modo, se consigue mejorar el rendimiento y controlar los costes, uniendo innovación y eficiencia.

LA SOLARE

Por otro lado, Quality Espresso va a lanzar próximamente LA SOLARE, una máquina superautomática versátil dirigida a establecimientos de un segmento



LA SOLARE elabora un café espresso de alta calidad con el molido del café al instante.

del mercado medio-alto, la cual posibilita ofrecer un café espresso de alta calidad en cualquier formato, incluido el 'Coffe to go' o 'Take away', así como el servicio *self-service* de desayunos, en los *Coffee Corners*.

LA SOLARE elabora un café espresso de alta calidad con el molido del café al instante. Un modelo de compactas dimensiones (368 x 586 x 789 mm), que presenta un diseño elegante y dispone de una intuitiva pantalla táctil de 7" con avanzadas funcionalida-

des para poder trabajar en modo *self-service*.

La novedosa máquina incorpora las últimas innovaciones tecnológicas como el nuevo grupo Z4000 iX con cámara de acero inoxidable, disponible en dos versiones (hasta 14 gr o 21 gr para satisfacer los requerimientos de cada establecimiento), brindando una extraordinaria estabilidad térmica y una alta calidad desde el primer café del día.

LA SOLARE es una máquina pensada para cubrir las demandas más exigentes de los clientes al disponer de un emulsionador de leche que permite obtener una consistencia y textura únicas, con diferentes tipos de espuma para cada bebida gracias al ajuste electrónico en la inyección de aire en el proceso de emulsión de la leche caliente. Todo ello sin olvidar las máximas medidas de higiene con un sistema automático de limpieza que puede llevarse a cabo sin necesidad de desmontar ni quitar ningún componente del interior.

Y en una nueva máquina superautomática con la última tecnología como LA SOLARE, no podía faltar la conectividad IoT, gracias a un módulo *Wi-Fi/Bluetooth* integrado, con opción de conexión 4G y que permite el control remoto del funcionamiento, rendimiento y rentabilidad del equipo.

SOBRE QUALITY ESPRESSO

Quality Espresso es la empresa líder en la fabricación y comercialización de máquinas de café espresso profesionales.

Una compañía con más de 65 años de historia que aúna la tradición y la innovación para ofrecer máquinas de alta calidad en busca del espresso perfecto, trabajando día a día para satisfacer a los más exigentes baristas y amantes del café.

Sus principales marcas Gaggia y Futurmat son sinónimo de calidad, diseño, fiabilidad y durabilidad, lo que ha convertido sus equipos en las máquinas de referencia para uso profesional.

Disponer de una planta de producción propia de más de 17.000 m² · posibilita a la empresa llevar a cabo un control exhaustivo de todo el proceso y crecer internacionalmente, estando ya presente en más de 90 países.

LA RADIOSA y LA SOLARE son máquinas *eco-friendly*; elaboran un perfecto café espresso con la máxima eficiencia energética, orientadas a la sostenibilidad y el medio ambiente. Los dos modelos aprovechan la experiencia de la marca Gaggia, con más de 80 años de historia y que dio origen al café espresso. Ambos mantienen la esencia de la elaboración del café espresso de alta calidad adaptado a las nuevas demandas de clientes cada vez más informados y exigentes.

Quality Espresso es todo un referente en el diseño y fabricación de máquinas de café espresso con sus reconocidas marcas Gaggia, Futurmat y Visacrem. La experiencia acumula-

da, un equipo altamente especializado, disponer de un Departamento de I+D+i propio, un control de calidad muy riguroso y un servicio de postventa que cubre todo el territorio han sido la clave para ganarse la confianza de los clientes y los consumidores ■

“Los dos modelos aprovechan la experiencia de la marca Gaggia, con más de 80 años de historia y que dio origen al café espresso”

[Visita la web de Quality](#)



Buen café, en cualquier lugar

Grupo Evoca cuenta con una amplia cartera de marcas que la convierten en una de las empresas líderes a nivel mundial en su sector

Evoca Group es una de las empresas multinacionales líderes en el sector de las máquinas de café para el canal 'fuera del hogar'. La firma brinda al mercado una completa gama de máquinas de café y soluciones de pago para los mercados Horeca, OCS y Vending. Y es que, su cartera de marcas la han convertido en un referente mundial en su ámbito de actividad, destacando Necta, Saeco, Ducale o Newis.

Bajo la marca [Saeco](#) cabe resaltar la máquina Dually, la lperautomática Premium y Phedra Evo. La máquina de cápsulas de dos grupos para uso profesional [Dually](#) da un toque moderno a un clásico icono italiano. Su facilidad de uso y tamaño compacto, hacen de ella un complemento ideal para pequeños restaurantes, lounge bars, B & Bs, hoteles y oficinas.

Las características de Dually la convierten en una máquina versátil, capaz de gestionar varios tipos de cápsulas, incluidas las de sistema cerrado. Actualmente, está disponible en las versiones compatibles con Espresso Point® y Nespresso®, y dispensa una

amplia variedad de bebidas, así como vapor y agua caliente para té e infusiones. Gracias al soporte de tazas ajustable se adapta en altura, tanto a tazas de espresso como de café con leche.

Asimismo, Grupo Evoca ofrece una [versión Premium de su máquina lperAutomática](#) que mejora principalmente algunos aspectos con respecto a su antecesora, como una estética más moderna, un incremento del 10% de capacidad de sus contenedores de soluble y un nuevo batidor que mejora la disolución del producto. La lperAutomática Premium representa un punto de conexión entre el OCS y las gamas de vending. Esta nueva versión, además, presenta un diseño gráfico con iconos de bebidas fotorrealistas que facilitan aún más la experiencia del usuario, brindando un funcionamiento más intuitivo del equipo.

Por su parte, con su diseño refinado y minimalista, la máquina [Phedra Evo](#), también de Saeco, es capaz de armonizar en todos los entornos, incluso los más exclusivos. Compacta, funcional y silenciosa, permite disfrutar de todo el placer



La máquina de cápsulas de dos grupos para uso profesional de Saeco, Dually, ganó el prestigioso premio Good Design Award 2018 por su moderna reinterpretación de un diseño italiano clásico.

del café con tan solo unos pocos pasos muy sencillos. Phedra Evo es una pequeña joya adecuada para ambientes elegantes de flujo medio, como oficinas o salas de reuniones. Y aunque su tamaño la convierte en la table top ideal para espacios reducidos, puede brindar una amplia gama de bebidas a base de café, leche y chocolate, así como agua caliente para té y otras infusiones. En cuanto a los modelos fabricados por [Necta](#), destaca [Maestro Touch](#), la máquina vending de alta gama para el mercado de bebidas. Se trata de una dispensadora elegante, con perfiles externos de aluminio negro, puerta negra, mueble gris oscuro y

“Su cartera de marcas la han convertido en un referente mundial en su ámbito de actividad, destacando Necta, Saeco, Ducale o Newis”



La IperAutomática Premium representa un punto de conexión entre el OCS y las gamas de vending.

pendedora de forma completamente *contactless*.

Evoca no se ha quedado atrás y, además de las soluciones de pago tradicionales, ofrece una amplia gama de este tipo de sistemas. Uno de ellos es Breasy, la app gratuita que facilita la selección de productos sin contacto y el pago seguro en las máquinas equipadas con el sistema de pago sin efectivo Hi!.

Para utilizar esta aplicación el usuario debe descargar la app, activar el *bluetooth* y la ubicación en el *smartphone* y registrar una tarjeta de pago y/o crear un monedero electrónico. En el momento de la compra, se selecciona el número de la máquina vending a la que se desee conectar, se elige el producto y se procede al pago directamente con la tarjeta o con el monedero, siempre con la máxima protección gracias a Masterpass™, que permite guardar la tarjeta de crédito en la app con la total seguridad de Mastercard®.

Las ventajas que ofrece Breasy son el pago directo en la cuenta bancaria de forma rápida y segura, y las mejores condiciones de servicios interbancarios negociados por el Grupo Evoca. Breasy es totalmente personalizable y además

permite configurar el programa de fidelización. El servicio está disponible incluso con máquina *offline*, realizando los pagos a través de la conexión del teléfono.

También pensando en la seguridad y protección de las personas, Evoca Group ha integrado la innovadora aplicación gratuita Coffee APPEal® en tres modelos de Necta: Krea Touch, Krea Prime y Kalea Plus.

Coffee APPEal® posibilita la selección y personalización de las bebidas de forma intuitiva, directamente desde el *smartphone*, sin tocar la máquina. Es muy simple de usar: basta con escanear el código QR en la pantalla de la máquina con un *smartphone* y Coffee APPEal® se conectará automáticamente a través de Bluetooth, sin necesidad de usar datos móviles. Gracias a Coffee APPEal®, Necta contribuye a una mayor seguridad sanitaria para quienes quieren disfrutar de un café de calidad con la seguridad que ofrece el modo *touchless*. La nueva aplicación ha sido desarrollada por Newis, la marca que aglutina las soluciones digitales y los sistemas de pago de Evoca Group.

En la misma línea de protección ante los contagios, otra de las innovaciones presentadas por Evoca Group, bajo la marca Necta, es el kit Pure Zone, la solución práctica e inmediatamente eficaz para hacer que el momento de la pau-

sa sea más seguro.

Se trata de una película adhesiva que puede aplicarse a los teclados capacitivos y pantallas táctiles de la mayoría de diversos modelos de Necta. Gracias a la presencia de iones de plata, la película bloquea la proliferación microbiana en las superficies y las hace más seguras 24 horas del día, 7 días a la semana.

Pure Zone by Necta se coloca fácilmente en la máquina, es impermeable y compatible con todos los protocolos de limpieza, resistente a los principales productos de desinfección. Además, su alto nivel de transparencia permite mantener la estética natural de la pantalla. Su eficacia antimicrobiana tiene una duración de 5 años desde el momento de su colocación. La película tiene una composición específica con iones de plata que, junto a la humedad del aire, destruye y bloquea las bacterias y los virus, incluido el Covid-19, hasta el 99% en 60 minutos ■

una pantalla táctil de cristal sin marco. Asimismo, cuenta con una amplia zona de recogidas de bebidas. Maestro Touch, compatible con el sistema de pago digital Breasy, se centra en actuaciones de vanguardia y en la capacidad de los consumidores de personalizar sus bebidas y consultar información nutricional para identificar el producto más adecuado a sus necesidades.

SELECCIÓN Y MEDIOS DE PAGO SIN CONTACTO

La llegada de la Covid-19 ha cambiado las preferencias de muchos usuarios, especialmente en los aspectos relacionados con la seguridad y con la adopción de medidas higiénicas que favorezcan la reducción de contagios. Por ello, y aunque muchos de estos sistemas ya estaban vigentes antes de la crisis sanitaria, las empresas del sector del vending han implementado o mejorado soluciones que permiten elegir y pagar productos de una máquina ex-



La Maestro Touch de Necta presenta una interfaz de usuario dinámica e innovadora.

SOLUCIONES PARA DESAYUNOS EN HOTELES

SAECO



Aulika Evo

- Café en grano 1.000 gr
- Posibilidad leche fresca
- Depósito agua 4 litros
- High Speed Cappuccino (28sg)
- Agua caliente
- Control de consumo
- Grupo Café 6-11gr



Iperautomática Premium

- Café en grano 1.000 gr.
- Depósito agua 4 litros
- 2 solubles
- 8 selecciones
- Control de consumo
- Café solo, largo, cortado, capuchino, agua caliente, leche, chocolate, etc.



Phedra Evo

- Café en grano 1.000 gr.
- Tres solubles
- Posibilidad leche fresca
- Fácil personalización
- Iluminación zona bebidas
- Pulsadores táctiles
- Molino bajas revoluciones
- Grupo de hasta 10 gr.



Dually

- 2 grupos independientes
- Vapor profesional y lanzas de agua caliente
- Posibilidad de utilizar tazas y vasos
- Bandeja de goteo separada
- Contenedor de cápsulas usadas
- Disponible con conexión a la red hídrica
- Pantalla táctil de 7"



Royal

- Café en grano 600 gr.
- Posibilidad leche fresca
- Depósito agua 2,5 litros
- Agua caliente,
- Control de consumo
- Grupo café 7-11gr.
- 35 consumos / día aprox.

NECTA



Koro Prime

- Café en grano 750 gr.
- Depósito agua 4 litros
- 1 solubles
- 8 selecciones
- Posibilidad leche fresca
- Versión Instant
- Pulsadores táctiles



Korinto Prime

- Café en grano 900 gr.
- 2 solubles
- Posibilidad leche fresca
- Versión Instant
- Fácil personalización
- Iluminación zona bebidas



Krea Touch

- Café en grano 1.200 gr.
- 3 solubles
- Touch Screen
- Acabado Premium
- Telemetría incluida
- 1 Caldera 800 cc
- Grupo hasta 14 gramos
- Ajuste automático molino



Kalea y Kalea Touch

- Café en grano 1200 gr.
- 1- 2 solubles
- Leche fresca
- Touch Screen
- 2 Calderas
- 2 Molinos
- Grupo de hasta 14 gr.
- Ajuste automático molino



Krea Prime

- Disponible en versiones ES y full-IN
- Teclado capacitivo retroiluminado
- Pantalla de 4,3 "480x272
- Área de entrega de acero inoxidable fácil de limpiar
- Área de tazas capaz de albergar tazas de 12 oz
- Soporte de taza de metal inclinable
- Puerto USB

Más información:

Sobre Dually

Sobre Phedra Evo

Máquinas de café de Necta

Vídeos:

Sobre Royal

Sobre Breasy



Coffee APPeal. El placer del café a un solo click

Coffee APPeal es una nueva aplicación gratuita y fácil de usar, que permite seleccionar y personalizar las bebidas directamente desde el teléfono móvil, sin tocar la máquina de café.



Con Coffee APPeal, puedes degustar tu café en una nueva y segura experiencia touchless:

- ✓ Sencillo
- ✓ Rápido
- ✓ Seguro



Coffee APPeal está disponible en los modelos:



Kalea Plus



Krea Prime
(+Kit BlueRed)



Krea Touch

Conoce como funciona nuestra app



Coffee APPeal está disponible para dispositivos Apple y Android, ¡descárgalo ahora!



EL AGUA EN EL CAFÉ

“Un buen sistema de filtración del agua en las máquinas de café asegura la calidad de la taza y previene futuros problemas en los equipos”

Entrevista

ORIOI ANGLADA, BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER DE BRITA PROFESSIONAL



“La innovación, la calidad y la sostenibilidad se han situado definitivamente en el centro de nuestro ADN”

Más del 95% de un café es agua. Con esta premisa, desde BRITA quieren hacer hincapié en que filtrar el agua en las máquinas de café asegura la calidad de la taza y previene futuros problemas en los equipos, con las diversas implicaciones que esto conlleva en beneficio de la empresa operadora, como es el aumento de la vida útil de la maquinaria, la consiguiente reducción de los costes de mantenimiento o reparación, o el hecho de evitar paradas del equipo que supondrían un descenso de ingresos. De todos estos temas nos habla Oriol Anglada, quien explica el compromiso que tiene la compañía con la sostenibilidad y en qué consiste su propuesta ‘Nuestra contribución al planeta’.

¿Cuáles son los principales valores que sustentan la filosofía de BRITA?

En 2016 celebramos el 50 aniversario de la fundación de nuestra compañía. Su creador, Heinz Hankammer, fabricó a mano los primeros productos de BRITA en el jardín de su casa y desde entonces, los valores se han basado siempre en la calidad y la humanización de lo que hacemos. Con los años, la empresa se ha ido transformando en un referente de innovación en la optimización del agua potable, y actualmente podemos decir que

la innovación, la calidad y la sostenibilidad se han situado definitivamente en el centro de nuestro ADN, tanto en la actividad dedicada al gran consumo como en todo lo que hacemos en el sector de la hostelería, donde BRITA Professional Filters es a día de hoy un referente en cuanto a servicio y calidad de producto.

¿Qué valor ofrece BRITA Professional a sus clientes en el mercado de la filtración de agua?

Nuestro principal objetivo es entender las necesidades de nuestros clientes y ofrecerles soluciones que

se adapten a sus prioridades. Somos expertos en optimización de agua para punto de uso profesional (cafeteras, hornos de cocción a vapor, lavavajillas, y máquinas de venta automática de bebidas) y queremos acompañar a nuestros clientes para que se sientan seguros en el desarrollo de todas aquellas actividades en las que el uso del agua potable es decisivo para su negocio. De la misma forma que existen diferentes tipos de agua, para nosotros cada cliente es distinto y por ello nos enfocamos en ofrecer el mejor producto para

“Conocer el agua de la red y saber cómo tratarla para dejarla en valores óptimos cobra, por lo tanto, una importancia vital en la consecución de un producto de calidad que sea valorado por los consumidores”

cada agua y el mejor servicio para cada cliente.

¿Cuál es vuestro enfoque en el sector de la venta automática?

En relación con el vending, la prioridad es que nuestros clientes no tengan que preocuparse por las afectaciones del agua y puedan centrarse en desarrollar su negocio. Para lograrlo, desde la división de [filtros profesionales de BRITA](#) asumimos un doble compromiso con nuestros clientes: asegurar la calidad del agua contenida en las bebidas que producen y proteger sus máquinas de los problemas que pueden originar el agua de red.

¿Qué ventajas perciben los clientes de BRITA del sector del vending?

Sabemos los perjuicios que supone que una máquina no esté funcionando o no esté sirviendo una buena bebida y nuestra principal preocupación es evitar que esto ocurra por culpa del agua suministrada. Lo que más nos satisface es que gracias a nuestros filtros, los clientes puedan alargar la garantía de sus máquinas, ahorrar costes de mantenimiento y reparación y asegurar que no haya interrupciones en el suministro de bebidas que afecten a los ingresos. El filtro se instala fácilmente, no necesita mantenimiento ni toma

de electricidad ni desagüe. Nuestros clientes valoran el hecho de instalar el filtro y olvidarse del agua durante aproximadamente un año.

¿Qué consiguen los filtros BRITA dirigidos a los sectores Vending y OCS?

Nuestros filtros consiguen proteger cualquier máquina de los principales problemas que le puede originar el agua como son las incrustaciones de cal, de yeso o la corrosión de los materiales y componentes internos. Además, ofrecen la posibilidad de ajustar su funcionamiento, lo que permite que el agua que acaba entrando en la máquina tenga la calidad óptima para la preparación de un buen café o té. También es importante resaltar que los filtros BRITA están diseñados para adaptarse a las máquinas de vending en relación a su tamaño, capacidad de litros de filtración o facilidad de instalación y recambio.

Y a nivel de servicio, ¿qué ofrece BRITA a sus clientes?

Aparte de la calidad de los productos, la otra gran ventaja que brindamos a nuestros clientes es el nivel de servicio que nos exigimos. La apuesta de BRITA Iberia por el ámbito de la filtración profesional es decidida, somos un equipo de 7 profesionales expertos

en agua preparados para atender las necesidades concretas de cada cliente y dedicar una atención personalizada a la medida de sus necesidades y en diversos puntos del territorio. A través de formaciones y asesoramiento constante a nuestros clientes y a los servicios técnicos que trabajan con ellos, y poniendo a su disposición el conocimiento de los tipos de agua de cada geografía, nuestro objetivo es trasladar la importancia de asegurar la calidad del agua que reciben las máquinas de vending para preparar las bebidas que, al final, degustamos todos. Por último, la apuesta de BRITA Professional por el servicio de atención al cliente se completa con nuestra dedicación específica a todos los procesos relacionados con la disponibilidad, suministro y atención postventa de nuestros productos.

¿Hasta qué punto afecta la calidad del agua en la preparación de un café en una máquina de vending?

Más del 95% de un café es agua. En el caso del vending, además, se elimina el factor humano en la preparación de la taza, por lo que la calidad de los ingredientes que utiliza la máquina aún cobra más importancia. En este sentido, hay multitud de estu-

dios que demuestran que la composición del agua (dureza, niveles de cloro, pH, etc.) afecta mucho al sabor, el aroma y la consistencia del café. Conocer el agua de la red y saber cómo tratarla para dejarla en valores óptimos cobra, por lo tanto, una importancia vital en la consecución de un producto de calidad que sea valorado por los consumidores.

¿Cuáles son los principales desafíos a los que se enfrenta el sector de la filtración de agua para máquinas de vending?

El vending no ha sido ajeno al tremendo impacto de la pandemia y todos los que tenemos actividad en este sector estamos en fase de recuperación. No obstante, lo sucedido ha puesto de manifiesto, aún más si cabe, la necesidad de reforzar y acelerar las estrategias que tienen que ver con la sostenibilidad y el fomento de modelos de economía circular. En BRITA creemos que el futuro de muchos negocios deberá girar necesariamente hacia el aprovechamiento de los recursos disponibles, el reciclaje y la reutilización, y aquí es donde la filtración de agua de consumo juega un papel imprescindible por su fomento del mantenimiento preventivo y la conservación de los activos existentes.

¿Qué supone para la firma BRITA situar la sostenibilidad en el centro de su estrategia de empresa?

Para BRITA siempre ha sido muy importante hacer un buen uso de los recursos naturales y reducir la producción de residuos. En 1992 nos convertimos en la primera empresa de nuestro sector en crear un programa de reciclaje de filtros usados. Creemos que un negocio de éxito y sostenible pueden ir perfectamente de la mano. Nuestro [programa de reciclaje actual](#) permite recuperar y reutilizar más del 80% de

los materiales incluidos en nuestros filtros. Nos encargamos de la recogida de los filtros y transportamos a nuestra planta de reciclaje de Taunusstein (Alemania) donde separamos los distintos componentes y les damos nuevos usos. Nuestro propósito en estos momentos pasa por convencer a nuestros clientes para unirse a nuestro programa de reciclaje y trabajar juntos en la creación de un entorno más sostenible para todos. Además de los objetivos de facturación y beneficios, BRITA tiene una meta de sostenibilidad, que internamente llamamos

'Nuestra contribución al planeta'. Esta contribución la medimos de dos formas: con el efecto positivo que produce nuestro propio producto al reducir drásticamente las botellas de plástico, y las emisiones de carbono que emitimos con nuestra actividad. En esta línea, nos hemos propuesto como objetivo para 2025 un doble reto a nivel mundial: substituir 5.5000 millones de botellas de plástico mediante el uso de nuestros productos y reducir el nivel de nuestra propia huella de carbono. Estamos muy ilusionados con poder lograrlo ■

“Nuestro programa de reciclaje actual permite recuperar y reutilizar más del 80% de los materiales incluidos en nuestros filtros”

LA IMPORTANCIA DE FILTRAR EL AGUA PARA EL CAFÉ DEL VENDING

[La gama de productos de filtrado PURITY de BRITA Professional](#) está diseñada específicamente para usarse en máquinas de vending, contando con la solución adecuada para cada necesidad y ofreciendo la mejor agua, sin importar la composición del suministro principal.

En este sentido, BRITA pone a disposición del profesional de vending algunas pautas para mostrar cómo un agua mejor supone un negocio mejor. Por este motivo, es básico aumentar la calidad y alargar la vida útil de las máquinas de vending y OCS. Cada día se consumen infinidad de bebidas calientes en expendedoras, siendo el gusto y la apariencia lo que distinguen unas de otras. Para diferenciarse *versus* la competencia y ganar la lealtad

de los usuarios, debe ofrecerse productos de una calidad extraordinaria y constante. El café es un buen ejemplo, puesto que debe cumplir con las expectativas de los clientes de toda buena cafetería. No obstante, para este fin, el café debe ofrecer algo más que sabor: la apariencia, con una buena capa de crema, también juega un papel decisivo.

De hecho, preparar la bebida perfecta en una máquina de vending requiere distintos factores. Un buen funcionamiento, tazas atractivas, un equipo fácil de usar y una fuente de agua de excelente calidad son cruciales para conseguir un buen resultado, y unos buenos beneficios. Una bebida es tan buena como sus ingredientes. Y esto también es cierto para las máquinas de ven-



ding. Disponer de granos de café aromático y los mejores té es muy importante. Pero también lo es el agua que contiene cada taza, ya que tiene un impacto importante sobre el gusto, el aroma y la apariencia del producto final. Los sistemas de filtrado PURITY convierten el agua del suministro principal en el líquido perfecto para las necesidades de la máquina de vending.

¿POR QUÉ REPARAR CUANDO PUEDO PREVENIR?



BRITA Professional soluciones para filtración de agua

- Evita paradas de máquinas
- Mejora el sabor de la taza de café
- Aumenta la rentabilidad de tu negocio



 **BRITA**®

EXPERIENCIAS DE CAFÉ

“Los *coffee corners* han llegado para quedarse. Una propuesta innovadora que brinda una experiencia de consumo enriquecedora”

Selecta acerca la cultura del café a los entornos de trabajo

Sus innovadoras soluciones cafeteras revolucionan los *workplaces*

El Grupo Selecta está liderando la transformación de la experiencia de café en el sector de la restauración automática, ofreciendo una amplia variedad de soluciones de café que incluyen propuestas *premium* de alta gama. Una evolución que va en línea con las tendencias actuales de mercado que ponen de manifiesto una mayor demanda de cafés de gran calidad. Como experta en servicios avanzados de alimentación y bebidas en *workplaces*, Selecta acerca la cultura del café a los entornos de trabajo para que los empleados y visitantes puedan disfrutar de momentos únicos e irrepetibles, consumiendo cafés de grandes marcas con las que la compañía tiene acuerdos de colaboración: Pelican Rouge, Starbucks®, Lavazza y Nescafé. Conocedora de que el momento café es indispensable y esencial en la rutina laboral, Selecta España ofrece a las empresas la posibilidad de enriquecer sus áreas de descanso con deliciosas propuestas que proporcionan a sus empleados una exquisita

experiencia de café. Y es que se sabe que la pausa del café tiene grandes beneficios para los trabajadores, ya que mejora su productividad, fomenta las relaciones sociales entre compañeros generando buen ambiente, estimulando el intercambio de ideas y dando pie a un momento de relax y disfrute, tan necesario en estos tiempos de pandemia.

“La crisis sanitaria, social y económica que estamos viviendo ha provocado el surgimiento de nuevos modelos de trabajo y cambios en los hábitos de consumo. Con nuestras di-

versas soluciones de café nos adaptamos a un modelo flexible que combina el teletrabajo con desplazamientos a la oficina, y cubrimos la fuerte demanda de seguridad en restauración que las empresas están requiriendo, así como el deseo de felicidad y bienestar en la experiencia de consumo”, explica Carmen Fernández, directora Comercial y de Marketing en Selecta España.

UN AMPLIO ABANICO DE VARIEDADES DE CAFÉ

Selecta destaca por ser un potente distribuidor de soluciones de café en el

“Con nuestras soluciones de café nos adaptamos a un modelo flexible que combina el teletrabajo con desplazamientos a la oficina, y cubrimos la fuerte demanda de seguridad en restauración por parte de las empresas”



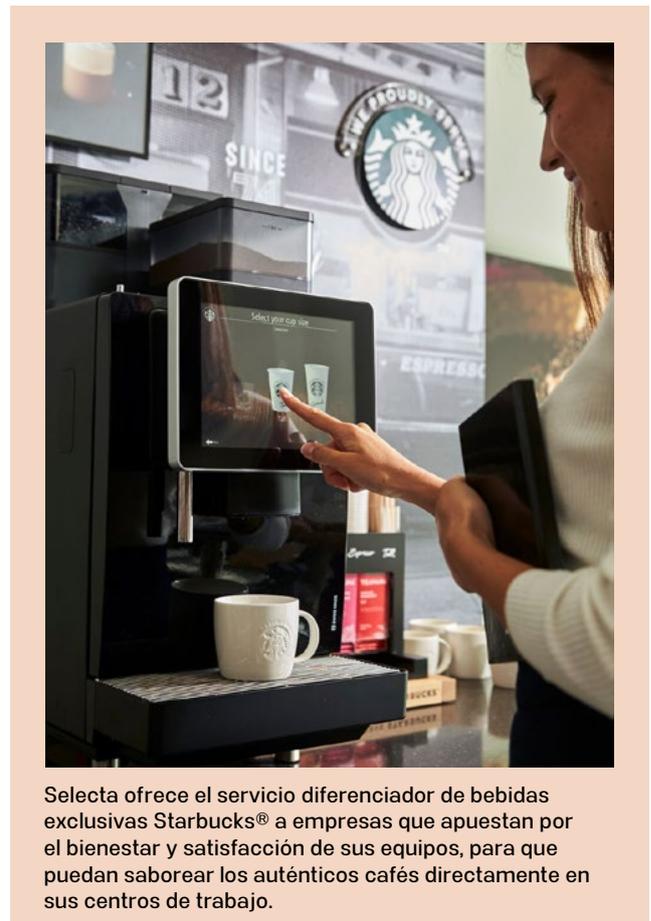


sector vending. *“Tenemos importantes acuerdos con reconocidas marcas de café en el mercado que componen la oferta más completa, en base a diferentes líneas de café: Pelican Rouge, Lavazza, Starbucks® y Nescafé. Un completo portfolio para cubrir las necesidades de todo tipo de clientes. ¡Para cada perfil de empresa tenemos una solución adaptada!”*, afirma Luis Bernia, director de Compras de Selecta España. Y es que Selecta, para personalizar al máximo su servicio, dispone tanto de exquisito café en grano 100% natural como de café monodosis en formato cápsulas, ideando así un abanico de combinaciones exclusivas de café *premium* diseñadas para satisfacer una gran variedad de gustos y ocasiones. En algunos casos sus *córnerns* de café

también incorporan delicioso café recién molido y con leche líquida natural (UHT).

“Además de la exquisita selección de granos de café y el riguroso cuidado en su tratamiento, Selecta pone otro ingrediente: la pasión. Nos apasiona ofrecer a nuestros clientes y usuarios una excelente taza de café, de gran calidad y sabor, donde quiera que se encuentren. Nuestra especialización y gran conocimiento del perfil del consumidor nos distingue en la industria del vending y nos permite diseñar una amplia variedad de selecciones para garantizar un fantástico cuerpo y delicioso sabor”, comenta Carmen Fernández.

Con una larga trayectoria, Pelican Rouge es la marca de café propia de Selecta que se posiciona en la cima de la calidad y el sa-



Selecta ofrece el servicio diferenciador de bebidas exclusivas Starbucks® a empresas que apuestan por el bienestar y satisfacción de sus equipos, para que puedan saborear los auténticos cafés directamente en sus centros de trabajo.

bor. Desde sus orígenes en la ciudad belga de Amberes, hace más de 150 años, se ha provisto de los granos más frescos y de calidad procedentes de plantaciones cultivadas con dedicación y esmero en diferentes partes del mundo. Posteriormente en su tostador propio Pelican Rouge Coffee Roasters, afincado en Holanda, se seleccionan los mejores granos y se tuestan a la perfección para conseguir magníficos blends. Recientemente, sus prácticas sostenibles han sido merecedoras del galardón Oro EcoVadis por segundo año consecutivo. En la actualidad, la marca dispone de diferentes variedades y colecciones de

café, que se adaptan a las necesidades de cada cliente. Uno de sus productos estrella es el café *premium* en grano 100% Arábica, aunque también cuenta en su catálogo con otras bebidas instantáneas como chocolate, *cappuccino* o té, entre otras. Además, Pelican Rouge también dispone de cafés ecológicos, sostenibles y de Comercio Justo. Todos de máxima calidad, en grano y 100% natural. Por otro lado, Selecta a partir de un acuerdo firmado con Nestlé Coffee Partners también ofrece el servicio diferenciador de bebidas exclusivas Starbucks® a empresas que apuestan por el bienestar



y satisfacción de sus equipos, para que puedan saborear los auténticos cafés directamente en sus centros de trabajo. Este concepto *premium* de bebida autoservicio “We proudly serve Starbucks®” traslada la auténtica experiencia de esta marca también a otros ámbitos como industrias, centros educativos y sanitarios, estaciones de servicio y hoteles.

Este mismo acuerdo estratégico firmado con Nestlé por 5 años contempla también la distribución de la marca Nescafé, con la introducción de café en grano en algunas de sus máquinas de vending e impulsando la instalación de *córnerns* Nescafé en ciertos clientes.

Lavazza es otra de las marcas incluidas en el portfolio de Selecta para aportar valor a los clientes interesados en auténticos cafés italianos, caracterizados por un aroma intenso, cuerpo muy definido y crema compacta. Esta

marca selecciona cada año los mejores cafés de las plantaciones de todo el mundo, con el objetivo de crear espesos excepcionales y deliciosos capuccinos, listos para ser disfrutados en los lugares de trabajo. Lavazza dispone de una amplia variedad de creaciones, tanto en grano como en cápsula, en base a una perfecta combinación de agua, temperatura, presión y café; por lo que ofrece dosis perfectas y fresca garantizada para todo tipo de gustos y ocasiones.

Cualquiera de estas opciones y marcas se pueden incluir en el novedoso concepto de *micromarket Foodies*, con el que el Grupo Selecta ofrece una solución completa de bebidas frías, calientes y alimentación 24/7. Una solución autoasistida que se presenta como una atractiva alternativa para todas las empresas que en estos momentos necesitan cambiar su solución

de restauración, manteniendo la calidad de la comida mediterránea pero dotando a su servicio de la flexibilidad y dinamismo que requieren los nuevos tiempos ■

Selecta ofrece una amplia variedad de soluciones de café que incluyen propuestas *premium* de alta gama.



Más información:

<https://www.selecta.es/>

<https://www.selecta.es/productos-y-servicios/servicios-premium/starbucks/>

<https://www.selecta.es/micromarket-foodies/>





MUCHO MÁS
QUE CAFÉ



PARA TU LUGAR DE TRABAJO



Con soluciones adaptadas a medida de las necesidades de tu empresa, el programa de café 'We Proudly Serve' Starbucks® ofrece una excepcional experiencia a los consumidores enamorados de esta marca. Disponer de un Espacio Starbucks® en tu lugar de trabajo es mucho más que disfrutar de un café de gran calidad. ¡Genera buenas conexiones entre tus empleados! Con el mejor soporte y servicio ofrecido por Nestlé Coffee Partners, a través de Selecta.

CREEMOS
JUNTOS TU
ESPACIO
STARBUCKS®

+34 900 50 47 13
info@es.selecta.com
www.selecta.es

Ofrecido por



Rhea, mirando hacia el futuro en busca de una mejor experiencia para el consumidor

La empresa italiana cree que la evolución del vending será una evolución transfronteriza, de nuevas experiencias de consumo capaces de incrementar la calidad en 360° y de expandirse a nuevos mercados

Desde su fundación, Rhea siempre ha destacado por ser pionera a la hora de combinar el potencial de las nuevas tecnologías con los nuevos hábitos de consumo. Para la compañía, la evolución del sector del vending está estrictamente relacionada con la revolución digital, la cual ha forzado cambios importantes en la sociedad y las empresas. El propósito del vending no se basa única y exclusivamente en satisfacer la necesidad de disponibilidad 24 horas al día, los 7 días de la semana, sino en ofrecer calidad y valor. Las máquinas expendedoras se convierten en una herramienta estratégica para construir una nueva experiencia donde la innovación y el diseño entran en juego a partes iguales, con un nivel de personalización cada vez mayor.

Hoy en día, podemos tomar un café de una máquina tan bueno como el que podemos disfrutar en



De izquierda a derecha, Andrea Pozzolini, Cristina Stabilini, Stefano Macchi (de pie) y Giorgio Vignati.

un bar, o tenemos la opción de degustar un plato de lasaña tan sabrosa como la que se obtiene en un restaurante a través de un simple clic.

Por este motivo, Rhea cree que la evolución del vending será una evolución transfronteriza, de nuevas experiencias de consumo capaces de incrementar la calidad en 360° y de expandirse a nuevos mer-

“Las máquinas expendedoras se convierten en una herramienta estratégica para construir una nueva experiencia donde la innovación y el diseño entran en juego a partes iguales, con un nivel de personalización cada vez mayor”

cados. Básicamente, junto con la innovación tecnológica, se está produciendo un cambio aún más fundamental: la evolución de la relación hombre-má-

quina. Los límites definidos por la definición clásica de vending a la que estábamos acostumbrados ya no existen, y esto abre nuevos y diversificados es-



cenarios, apuntan desde la firma italiana.

La automatización es una revolución cultural, social y tecnológica, especialmente cuando hacemos referencia al mundo de la alimentación y las bebidas. Automatizar la distribución ya no significa disminuir la calidad del producto; ahora las innovaciones tecnológicas nos permiten com-

binar automatización y calidad con disponibilidad 24 horas al día, 7 días a la semana.

Esto supone un reto para el sector que requiere un replanteamiento de los modelos de negocio y una nueva forma de concebir la innovación y la experiencia del consumidor. Y Rhea está al lado de sus clientes para ganar este desafío ■

[Más información en la web](#)

rheavendors 
españa



Máquina de edición limitada del 60 aniversario de Rhea.



SOBRE RHEA

Rhea Vendors Group, fundada por Aldo Doglioni Majer en 1960, es uno de los principales fabricantes mundiales de máquinas de vending, ampliamente personalizables. Exce-lencia del Made in Italy, Rhea destaca desde hace sesenta años por su gran

presencia internacional, el diseño de altísimo nivel y la tecnología de vanguardia. Con sede y producción en la provincia italiana de Varese, además de filiales en 9 países extranjeros, Rhea tiene el honor de difundir la cultura del café en más de 90 países

de todo el mundo. En los últimos veinte años, bajo la dirección de Carlo Doglioni Majer, hijo del fundador y reconocido intelectual y director artístico del teatro de la ópera, Rhea ha sentado las bases para una importante transformación: de

fabricante de máquinas de vending a precursor del uso de estas máquinas en los sectores de hostelería, micro market y out of home, confirmando su vocación de intérprete y pionero de un mercado en continua evolución.



CONCEPTO DE BAR INTELIGENTE (SMART BAR CONCEPT)

El sector HoReCa vive un momento de transformación provocado tanto por la revolución digital como por un cambio en los comportamientos de los consumidores, los cuales se han visto acelerados por los efectos de la pandemia. Ponien-

do la vista en la experiencia de países tecnológicamente avanzados en los que la automatización juega un papel importante, como China y Japón, el sector HoReCa tiene la oportunidad de innovar, mejorando el nivel de servicio a los clientes y

aumentando la rentabilidad gracias a las máquinas automáticas. Desde el concepto [laRhea goes Coffee Shop](#) lanzado en 2018, Rhea propone ahora Smart Bar, una nueva solución y un nuevo servicio capaz de sostener el negocio y me-

jorar la oferta de los bares. Esto sucede a través de la automatización, entendida como parte de un proceso de renovación que no socava la esencia de la barra, sino que la integra y la hace más utilizable.

Las máquinas automáticas integran el trabajo del *bartender*, apoyan al personal, que luego puede hacerse cargo de otras actividades y servicios para los clientes; la presencia de múltiples rincones para ofrecer no solo café sino también otros muchos productos para satisfacer los diferentes gustos, garantiza la distancia entre las personas y aumenta el número de clientes a los que se puede atender. Gracias a las máquinas interactivas y conectadas, los pedidos y los pagos se pueden realizar a través de la aplicación.

Rhea también pone a disposición un servicio completo: las máquinas conectadas se pueden gestionar de forma remota por telemetría, garantizando así la reducción de costes y la máxima velocidad de mantenimiento. Además, gracias a sus socios diseñadores, Rhea puede ayudar a reformular los espacios y la estética del bar para garantizar las mejores experiencias de consumo en términos de calidad y diseño de los productos. Gracias a las máquinas automáticas, el propietario del bar tiene la posibilidad de aspirar a convertirse en un micromercado introduciendo nuevos productos complementarios en su proceso de venta. Con Smart Bar, las máquinas Rhea se convierten en la base de un nuevo modelo de negocio que busca nuevos hábitos de consumo y aumenta la rentabilidad del local.



Máquina de leche fresca de RheaVendors

Rhea, comprometida con enriquecer la experiencia del consumidor y ofrecer la más alta calidad en taza, ha lanzado recientemente una nueva máquina de leche fresca que permite ofrecer capuchinos y bebidas con leche fresca fría y caliente. Además, siguiendo las nuevas tendencias de estilo de vida, el equipo incluso puede utilizar leches no lácteas para preparar un capuchino vegano o latte macchiato, elaborado a partir de recetas fruto de la colaboración con campeones italianos del *latte art* como Matteo Beluffi.

Una de las características más innovadoras de la nueva máquina de leche fresca Rhea es el uso de la tecnología de inducción Varitherm, que calienta al vapor la leche fresca. El sistema no inyecta vapor en la leche, ya que el calentamiento es indirecto, por lo que las bebidas no se diluyen. Asimismo, ahorra energía porque el vapor es generado

Rhea propone ahora Smart Bar, una nueva solución y un nuevo servicio capaz de sostener el negocio y mejorar la oferta de los bares.

por el mismo calor que se usa para preparar la bebida. La máquina de leche fresca Rhea posibilita preparar bebidas con tres niveles diferentes de espuma, ajustables según las preferencias de los clientes. El mantenimiento, la higiene y la seguridad de la máquina de leche fresca están garantizados por un ciclo de enjuague automático que se puede configurar después de cada dispensación o cada 2 minutos y por un ciclo de desinfección diario automático.

Recordar que la máquina de leche fresca de RheaVendors ganó el premio 2021 *Vending & Automated Services Award (VASA)* que reconoce los productos más innovadores en el sector de vending como la mejor solución tecnológica en la categoría de dispositivos técnicos.

Máquina de leche fresca Rhea. Con Smart Bar, las máquinas Rhea se convierten en la base de un nuevo modelo de negocio que busca nuevos hábitos de consumo y aumenta la rentabilidad del local.



MEJORANDO EL COMEDOR TRADICIONAL A TRAVÉS DE LA AUTOMATIZACIÓN

La automatización del servicio de comedor y restauración de la empresa en general representa la evolución del vending automático, consolidando su papel crucial en la sociedad actual. Mientras que en Italia, Rhea está trabajando con algunos socios en Mind (Distrito de Innovación de Milán) para contribuir a la experimentación con nuevos modelos de consumo, en Alemania ha lanzado MrLunch, una innovadora solución piloto de comedor para empresas que ofrece a los empleados una amplia gama de comidas preparadas y bebidas distribuidas por máquinas expendedoras. Desde los primeros platos hasta el café, MrLunch es un comedor abierto las 24 horas diseñado para satisfacer las exigencias modernas de las pausas para comer de las empresas, teniendo en cuenta los diferentes turnos, el distanciamiento social y la necesidad de optimizar la gestión y los costes del comedor. Se basa en una idea de FreshFood24 -una empresa alemana que gestiona servicios de catering para empresas, eventos y gimnasios-, en colaboración con RheaVendors Servomat -filial alemana de RheaVendors Group, uno de los mayores productores de máquinas expendedoras personalizadas del mundo-, y el conocido productor de café alemán Miluxor. Un menú de platos frescos, deliciosos y saludables empaquetados con materiales completamente sostenibles que los empleados pueden pre-ordenar, recoger, pagar y consumir en cualquier momento y sin la ayuda del personal del comedor. Las comidas, coci-



nadas y entregadas por la división Lunch4you de FreshFood24, se ponen a disposición de los empleados de la empresa a través de las máquinas expendedoras creadas específicamente por Rhea, las cuales también dispensan café, bebidas y snacks para crear un menú completo. Un proceso de transformación del comedor de la empresa posibilitado por la innovación tecnológica y acelerado en los últimos meses por las nuevas exigencias pospandémicas de las compañías que implican una gestión complicada del personal tanto presencial como desde casa, y tiempos de acceso al comedor diversificados que hacen que la gestión eficiente de los procesos y costes del comedor tradicional de la empresa sean más difíciles.

MrLunch es una innovadora solución piloto de comedor automático para empresas que ofrece a los empleados una amplia gama de comidas preparadas y bebidas distribuidas por máquinas expendedoras.



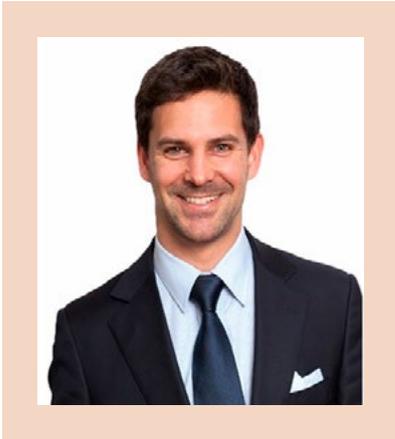
MrLunch es un ejemplo de cómo la automatización puede aportar innovaciones al mundo de la restauración, garantizando la misma calidad que una cocina *in situ* y, al mismo tiempo, cumpliendo con los nuevos requisitos de consumo de alimentos de la empresa. RheaVendors España, filial española de RheaVendors Group, también gracias a sus dos instalaciones -la central ubicada en Madrid y una delegación en Barcelona-, tiene el papel crucial de difundir los valores de la empresa y garantizar un servicio completo al cliente a nivel local.



Solución de agua y café Rhea CoCo.

Entrevista

ERWIN WETZEL, DIRECTOR GENERAL DE LA EVA



“El café juega un papel predominante en el vending; genera la mayor parte de los ingresos tanto de los fabricantes de máquinas como de los operadores”

Siguiendo la tendencia actual de la industria de la distribución automática, centrada en el Office Coffee Service (OCS), que se ha convertido en la piedra angular de la mayoría de los operadores europeos, en 2018 se produce un cambio en el nombre de la asociación. La European Vending Association pasa a ser la European Vending & Coffee Service Association. ¿Qué papel juega el café en la organización?

Si observamos los resultados del último informe de mercado de la EVA, comprobamos que la bebida caliente, principalmente el café, representa el 80% del mercado de expende-

doras, con dos tercios del parque total de máquinas. Teniendo en cuenta estas cifras, el café juega un papel predominante en nuestra industria y, en consecuencia, genera la mayor parte de los ingresos tanto para los fabricantes de máquinas como para los operadores. Al incluir el Office Coffee Service (OCS) en nuestra denominación, queríamos enfatizar la importancia del café entre las diferentes partes interesadas y los propios consumidores.

¿Qué segmentos específicos del servicio de café están representados en la EVA?

En la asociación se incluyen operadores que ofrecen servicio de café a los

clientes, principalmente en espacios privados como empresas; fabricantes de cafeteras semiautomáticas para OCS; fabricantes de vasos y paletinas, proveedores de productos solubles y proveedores de soluciones de telemetría y medios de pago.

El objetivo marcado por la EVA en su último manifiesto es el de crear una industria de servicio de café sólida, innovadora y sostenible. En el contexto actual, la pandemia de Covid-19 ha traído desafíos para el sector, pero también nuevas oportunidades. ¿Cuáles destacarías?

La industria de la venta automática y el OCS se preparan ante los retos

“En esta pandemia no todo ha sido negativo; hay empresas que han tenido la oportunidad de hacer crecer su negocio. Es clave identificar qué modelos de negocio funcionan, qué clientes potenciales se pueden ganar y en qué proyectos vale la pena invertir”



que plantean el cambio climático, la pandemia y la evolución en los gustos y preferencias de los consumidores. No hay tiempo para lamentarse por el impacto negativo que han supuesto las medidas restrictivas implementadas para luchar contra el virus. El manifiesto señala que las empresas han ido cambiando para hacer sus negocios más eficientes, fuertes, pero también más sostenibles, porque todo ello es compatible. Y es que, se puede contribuir a la transición hacia una economía circular y ser innovadores al mismo tiempo, pero también se necesita tiempo para cumplir con ciertos requisitos que marcan las autoridades. Si la industria es capaz de

asumir estos retos y adaptarse, encontrará nuevas oportunidades durante y después de esta crisis. De hecho, hay determinadas empresas que tienen una estrategia a largo plazo y que están poniendo en marcha iniciativas para responder a la demanda de los consumidores del mañana. El vending evolucionará; los operadores tendrán nuevas posibilidades para expandir su negocio, porque seguirá existiendo la necesidad de consumir fuera del hogar. Por ejemplo, hay un gran potencial en la venta al aire libre y, en particular, en las tiendas 24/7, los micromercados y las neveras inteligentes, que pueden reemplazar los clásicos comedores en oficinas.

En los últimos años, el número de cafeteras semiautomáticas profesionales está aumentando como resultado de una mayor inversión por parte de los operadores en el ámbito del OCS. ¿De qué datos dispone la EVA en relación a esta tendencia?

Hay 4,1 millones de máquinas en Europa, de las cuales 2,6 son máquinas de bebidas calientes y las máquinas semiautomáticas OCS representan el 43% de las mismas. Hace 10 años, solo un tercio del total de máquinas de bebidas calientes eran semiautomáticas, por lo que se ve claramente que en los últimos años los operadores han apostado e invertido en este segmento. Debido

Existe una importante concienciación ambiental, sobre todo en el norte de Europa, sobre el reciclaje en el ámbito de la distribución automática. Y esa tendencia seguirá creciendo entre los diferentes países.

al aumento del teletrabajo, es probable que el negocio cambie y se reduzcan las ventas en OCS, pero en ese caso crecerá el mercado de las máquinas *premium* de reducidas dimensiones destinadas a los hogares. Destacar también que algunos comedores habilitados en los lugares de trabajo ya han sido reemplazados por los 'micromercados' (una tienda de conveniencia desatendida) o por un conjunto de máquinas expendedoras ubicadas en diferentes puntos de las instalaciones, para ayudar a mantener el distanciamiento social entre los empleados.

¿Qué oferta de servicio de café proponen desde los canales del vending, OCS, Horeca?

Como apuntaba anteriormente, es muy probable que ante el aumento del teletrabajo disminuyan los espacios de comedor en las empresas y, en este punto, los operadores de vending tienen una oportunidad única de convertirse en los proveedores exclusivos del servicio de almuerzo en el trabajo. Desde los micromercados, un conjunto de expendedoras o bien los refrigeradores inteligentes... cualquiera de estas opciones pueden ayudar a los operadores a la hora de convencer a sus clientes de que con estas soluciones y las máquinas de café *premium* podrán tener a sus empleados satisfechos trabajando en sus instalaciones.

¿Cómo se ha introducido en el mercado europeo el nuevo modelo de negocio 'coffee corner'? ¿Se espera un crecimiento notable en los próximos años?

No tenemos cifras exactas, pero sabemos que en los últimos años el número de *coffee corners* ha aumentado en toda Europa. En el caso del vending público, están presentes en estaciones de tren y áreas de servicio, pero también se han incrementado en el ámbito de las oficinas. Un

coffee corner suele estar asociado a una marca y destaca porque la máquina de café se acompaña de bonitos muebles. Además, los consumidores pueden elegir tazas de diferentes tamaños, ya sean de papel o reutilizables, disfrutando de un espacio acogedor para su pausa-café. Se trata de un modelo de negocio que aún debe crecer más, porque el consumidor percibe estos *corners* como lugares donde el café es de alta calidad.

Concretamente, ¿qué volumen de negocio genera el café en el vending / OCS?

Según nuestros estudios de mercado, 300 millones de europeos confían en el vending al menos una vez a la semana para tomar refrigerios, y todos los días, más de 4 millones de máquinas en toda Europa entregan 95 millones de alimentos y bebidas. Alrededor de dos tercios de las expendedoras europeas sirven bebidas calientes (principalmente café), con el 80% de esas máquinas ubicadas en lugares de trabajo como oficinas o fábricas. El café representaría casi el 80% del negocio total.

El comportamiento del consumidor ha cambiado durante la crisis sanitaria. Como industria

desatendida, la venta automática proporciona una experiencia de compra segura y sin contacto. ¿Qué ventajas presenta el sector del vending en el momento actual?

En primer lugar, el vending es un sector de conveniencia, porque las máquinas están disponibles en cualquier momento y lugar siendo esto, sin duda, una gran ventaja para los consumidores. Durante la pandemia se ha querido evitar el contacto con otras personas y las colas, por lo que se prefería interactuar con una máquina. La compra sin contacto ha ganado terreno este último año, pero subrayo que la mayor ventaja de nuestra industria es su disponibilidad las 24 horas del día, que rara vez ocurre en el comercio minorista.

Desde tecnología inteligente hasta opciones más saludables, la industria del vending se adapta continuamente a las nuevas preferencias de los consumidores. ¿Cómo responde el sector del vending a las demandas actuales?

En comparación con hace 20 años, las tendencias de consumo están evolucionando con bastante rapidez en la actualidad, por lo que se requiere de una buena adaptabilidad, tanto por parte de los fabricantes

“La mayor ventaja de nuestra industria es su disponibilidad las 24 horas del día, que rara vez ocurre en el comercio minorista”

“Hay que destacar la tendencia ‘healthier vending’, ya que la industria fomenta, cada vez más, una oferta de alimentación saludable y diversa en sus máquinas”

como de los operadores, para cumplir con las expectativas del consumidor. Una de estas tendencias es, por supuesto, la voluntad de los consumidores de estar mejor informados sobre lo que comen y beben, porque prestan más atención a una dieta y estilo de vida saludable. Las máquinas expendedoras pueden satisfacer esta demanda proporcionando información detallada a través de pantallas y aplicaciones, por lo que la digitalización juega un papel importante. Sin embargo, el vending también tiene que mirar más de cerca las tendencias en los otros segmentos de ‘fuera del hogar’ con el fin de adaptar su oferta y que siga siendo atractiva para el público.

Existen más de 4 millones de máquinas expendedoras y de servicio de café en toda Europa. ¿Cuáles son las principales cifras de las máquinas expendedoras de café a nivel europeo?

De los 4,1 millones de máquinas, 1,1 millones son máquinas OCS de bebidas calientes y 1,5 máquinas expendedoras de bebidas calientes. En este punto también hay que destacar la tendencia ‘healthier vending’, ya que la industria fomenta, cada vez más, una oferta de alimentación saludable y diversa en sus máquinas. Y es que,

los proveedores de ingredientes también quieren cumplir con los requisitos y reducir el nivel de azúcar o aditivos. Asimismo, se da protagonismo a los productos bio y de comercio justo, y a la adaptabilidad de la oferta a todo tipo de dietas: veganas, vegetarianas, sin lactosa, sin gluten, etc. La variedad es enorme.

Los fabricantes europeos de máquinas expendedoras acordaron por unanimidad configurar sus máquinas de bebidas calientes en fábrica con el nivel de azúcar predeterminado en cero desde 2018. Este paso disminuye la posibilidad de ingesta de azúcar no deseada. ¿Es esto un valor añadido para el consumidor?

Está comprobado que cuando el consumidor debe indicar la cantidad de azúcar deseada, presta más atención y reflexiona sobre ello. Se trata de una iniciativa que contribuye a una mayor conciencia sobre la importancia de seguir una dieta saludable.

El sector del vending y OCS está comprometido con ser también más sostenible y ha logrado avances significativos en los últimos años en el ámbito del reciclaje, por ejemplo.

En primer lugar, los fabricantes de máquinas ex-

pendedoras y OCS han contribuido en gran medida a reducir el consumo de energía de sus máquinas, pero también a optimizar su diseño para hacerlas más sostenibles, reparables y reciclables. El sector también se ha beneficiado de un proyecto de I + D financiado por la UE que busca sistemas de refrigeración más eficientes para expendedoras que funcionan con refrigerantes naturales. En segundo lugar, casi todos los equipos disponen de un sensor que detiene la dispensación automática de vaso desechable en caso de que alguien quiera utilizar su propio vaso reutilizable, lo que ayuda a reducir los artículos de un solo uso y, por tanto, a salvaguardar los recursos naturales. El sector del vending y el OCS apuestan por una economía circular y por sustituir la idea de los ‘ciclos de vida’ de los productos por un mayor reciclaje y reutilización. Los fabricantes de cafeteras profesionales han adoptado algunas medidas para ampliar el ciclo de vida del producto, pero también para mejorar la durabilidad de las máquinas, es decir, el técnico puede reemplazar fácilmente las piezas cuando sea necesario en lugar de desechar toda la máquina.

Una de las grandes apuestas de vending

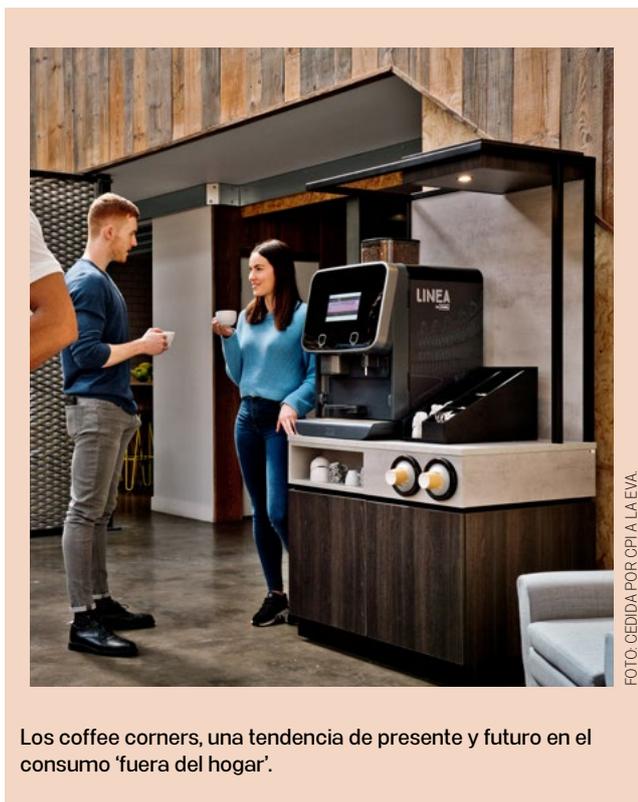


FOTO: CEDIDA POR COPA LA LEVA

Los coffee corners, una tendencia de presente y futuro en el consumo 'fuera del hogar'.

sostenible es el proyecto Rivending sobre el reciclado de plásticos. ¿En qué consiste esta iniciativa?

Promovido por la Asociación Italiana de Vending (CONFIDA), el proyecto Rivending tiene como objetivo crear una verdadera economía circular en la industria del vending. A los consumidores que han disfrutado de su café, se les invita a desechar los vasos de plástico y paletinas (elaborados exclusivamente de poliestireno) en un contenedor separado, con el fin de que no se recojan junto a productos de plástico mezclado. De esta forma, se evita el proceso de selección de materiales, permitiendo la recuperación fácil de plásticos de alta calidad. El objetivo final del proyecto

es utilizar este material reciclado para fabricar nuevos vasos de plástico, creando así un ejemplo eficiente de economía circular.

La tecnología de sensores se ha integrado en las máquinas expendedoras de bebidas calientes para que los consumidores puedan optar por consumir la bebida en su propia taza reutilizable, en lugar de en una de un solo uso. ¿Creen que esta tendencia irá en aumento en los próximos años?

Sí, en el norte de Europa la población ya se ha acostumbrado a reutilizar sus vasos, y dado que en todas partes de Europa la conciencia medioambiental está aumentando, la tendencia se extenderá. Las

personas pueden adaptarse con bastante rapidez a situaciones nuevas, como ocurría en 2020, cuando la mayoría de la población europea adoptó los pagos *contactless*.

Por otro lado, el vending y el OCS también están trabajando en la proyección de máquinas inteligentes, creando nuevas oportunidades para interactuar con los consumidores, desde pantallas táctiles digitales hasta compras personalizadas a través de aplicaciones móviles. ¿Cómo está respondiendo el usuario a esta nueva realidad?

Si los operadores de vending quieren atraer a consumidores menores de 30 años, necesitan digitalizar sus máquinas, ofrecer pagos electrónicos y pantallas táctiles, simplemente porque la generación más joven ya no usa dinero en efectivo y porque están acostumbrados a administrar todo a través del teléfono móvil. Las máquinas expendedoras que se han

puesto al día con la tecnología actual han demostrado ser más atractivas, fáciles de usar y 'divertidas'. Por supuesto, todo ello requiere de inversión, pero la experiencia de compra está cada vez menos atendida gracias a las tiendas inteligentes y, por lo tanto, la industria del vending también debe estar al mismo nivel de tecnología, de lo contrario, perderá atractivo; de hecho, las máquinas expendedoras dejarán de ser el único canal desatendido de comida y bebida para llevar.

¿Hacia dónde debe dirigirse el vending del futuro?

Aunque la pandemia ha afectado gravemente al negocio en general, no todo el mundo ha tenido consecuencias negativas. De hecho, algunas empresas incluso han tenido la oportunidad de hacer crecer su negocio. Es clave identificar qué modelos de negocio están funcionando bien, qué clientes potenciales se pueden ganar y en qué proyectos vale la pena invertir ■

Más información:

<https://www.vending-europe.eu/>



COMERCIO JUSTO

“Por un comercio cuya prioridad seamos las personas, y un café que deje una huella positiva y sostenible en el planeta”

Fairtrade es el sello líder de Comercio Justo para la sostenibilidad de las personas y el planeta

Cuando los consumidores eligen el café certificado con sello Fairtrade, benefician la calidad de vida de los productores y caficultores, así como de sus familias y comunidades

Pese a la compleja situación que estamos viviendo durante todos estos meses, el café sigue siendo el producto más consumido. Y esto es una gran noticia, ya que la suma de variables, confinamiento más teletrabajo debidos a la pandemia, han causado un impacto importante en el sector vending que ha llegado a caer en los meses más fuertes hasta un 80% su actividad, según la Asociación Nacional Española de Distribuidores Automáticos, Aneda.

En todo este tiempo nos preguntamos con frecuencia cómo están viendo los profesionales del sector la situación en este momento presente. *“El sector del vending, como otros muchos, está sufriendo gravemente los efectos de la pandemia. No existen todavía estudios de calidad detallados sobre el impacto en los volúmenes de venta, resultados, empleo e inversiones, pero todos los interlocutores del sector estiman en el 2020 caídas de facturación en torno al 40%. Las caídas de ventas de maquinaria son superiores al 50% en casi todos los fabricantes”*, comenta Raúl Benito, presidente de Eboca, empresa española vending certificada Fair-

trade. Lo positivo es que la actividad va creciendo a medida que las empresas van recuperándose poco a poco y que estamos en un sector que se sobrepone a la adversidad. Además, como ya mencionábamos al inicio, el café sigue siendo el producto más consumido en las máquinas vending en las oficinas de trabajo de España, según el informe ‘El usuario de máquinas de vending 2020’ elaborado por la Asociación de Fabricantes y Consumidores. La recuperación será lenta, teniendo también presente la transformación destacada que se está ocasionando en la organización del trabajo y que se ha visto modificada en el último año.



CONOCER EL ORIGEN DEL CAFÉ

Es importante también saber que estamos en un momento clave en que los productos priman no solo en calidad, sino que cada vez se valora más la sostenibilidad desde todos los ámbitos y sectores sociales. Cada vez hay más interés en poder conocer el origen del propio café y dar respuesta a las cuestiones

“El café sigue siendo el producto más consumido en las máquinas vending en las oficinas de trabajo de España”

tan necesarias de quién ha producido la bebida que estamos consumiendo y en qué condiciones.

Para ello es necesario saber que los granos de café recorren un largo camino antes de estar presentes en la taza del consumidor. Las bayas todavía verdes del café se procesan localmente, antes de ir al extranjero. Los granos se tuestan en el país de consumo y se transforman en café molido, grano o cualquier otro formato. Y la conexión entre el origen y el producto final está visible en Fairtrade, sello líder de Comercio Justo para la Sostenibilidad de las Personas y el Planeta.

Cuando los consumidores eligen el café certificado con sello Fairtrade, pueden invertir en mejorar la calidad de vida de los productores cafeteros, así como de sus familias y comunidades. Un productor de café de Comercio Justo además de recibir un salario digno por su trabajo percibe también lo que se denomina la Prima Fairtrade, que viene a ser una cantidad extra cuya finalidad principal es mejorar la calidad de vida de los productores, pudiendo invertir esta cantidad en proyectos comunitarios, sociales, educativos o cualquier otra necesidad.

Apostando por el café con sello Fairtrade contribuyes a la creación de un mundo más justo, ético y

¡ÚNETE AL COMERCIO JUSTO Y ELIGE CAFÉ CERTIFICADO CON SELLO FAIRTRADE!

En cualquier sector es esencial poder asegurarse de que estamos trabajando en aras de un sistema comercial equitativo y con mayor justicia. Y la certificación Fairtrade es garantía de una cadena de aprovisionamiento de compras trazables y sostenibles. Una sostenibilidad que sin duda se ve reflejada en toda la cadena de valor, desde el productor en origen hasta el consumidor. En definitiva, un comercio cuya prioridad somos las personas, y un café que deja una huella positiva y sustentable en el planeta.



sostenible. Y a la mejora de desafíos globales muy apremiantes, como son: el tema del clima, ingresos bajos e impredecibles, la erradicación de la explotación infantil o la cuestión de género. El trabajo que realizamos se dirige a empoderar a los productores, trabajar con empresas e involucrar a los consumidores para así conseguir un mundo mejor y más humano. Con esa premisa trabajamos cuatro gran-

des áreas de acción, como son, la defensa de los Derechos de Productores, el impulso de la Igualdad de Género, la Protección de la Infancia y el respeto y cuidado del medio ambiente, así como paliar el Cambio Climático ■

María Granero Hernando
Responsable de Desarrollo de
Negocio de Fairtrade



Enlaces de interés:

[Conoce más sobre el trabajo de Fairtrade](#)

[¿Quieres saber más acerca del valor de la certificación Fairtrade?](#)

[Descubre información de gran interés sobre la certificación](#)

[Fairtrade de productos de Comercio Justo](#)



DIRECTORIO

Por orden de aparición

Apliven

C/ Progreso, 75
08940 Cornellà de Llobregat (Barcelona)
Tel.: 934 795 040
<https://www.apliven.com/>

Nestlé España

C/ Clara Campoamor, 2
08950 Esplugues de Llobregat (Barcelona)
Tel.: 934 805 100
<https://www.nestleprofessional.es>

Tupinamba

C/ de Domènec Pascual, 3
08360 Canet de Mar (Barcelona)
Tel.: 937 006 676
<https://www.tupinamba.com/>

Quality Espresso

C/ Motores, 1-9
08040 Barcelona
Tel.: 932 231 200
<http://www.qualityespresso.net/es>

Grupo EVOCA

Evoca Iberia, S.L.
Av. De Suiza, 11-13
28821 Coslada (Madrid)
Tel.: 912 774 400
<http://www.evocagroup.com>

Brita Iberia

C/ Valencia, 307, 2º4ª
08009 Barcelona
Tel.: 933 427 570
<https://www.brita.es/>

Selecta

Av. De la Constitución, 210-212
28850 Torrejón de Ardoz (Madrid)
Tel.: 900 504 713
<https://www.selecta.es/>

Rheavendors España

C/ de la Maquina, 10A
08850 Gavà (Barcelona)
Tel.: 936 333 438
<http://www.rheavendors.com/es>

European Vending & Coffee Service Association (EVA)

44 rue van Eyck
1000 Bruselas
Tel.: +32 (0) 478 56 54 97
<https://www.vending-europe.eu/>

Fairtrade Ibérica

C/ de la Alameda, 22
28014 Madrid
Tel.: 915 433 399
<http://fairtrade.es/es/>

mundoVending

