

Mundo Vending

TECNICAS Y SERVICIOS

REVISTA TÉCNICA INDEPENDIENTE AÑO VII Nº 51 2000

GPE Vendors

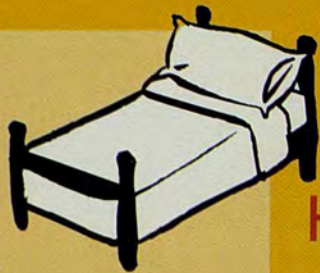
Italian Style

INICIAMOS EL SIGLO CON USTED



GPE Vendors España, S.L. - Sagrera, 174-176 bajos. - 08027 Barcelona.
Tel.: 93 352 22 91 - Fax: 93 352 22 95 - <http://www.gpevendors.it>

Participe en el mercado
en expansión más cercano



Hostelería



Restauración



Vending

HOREXPO

SALÓN INTERNACIONAL DE HOSTELERÍA, RESTAURACIÓN E VENDING

31 de Marzo a 3 de Abril del 2000
Feira Internacional de Lisboa - Parque das Nações

  FEIRA
INTERNACIONAL
DE LISBOA

ASSOCIAÇÃO INDUSTRIAL PORTUGUESA
CCI/CÂMARA DE COMÉRCIO E INDÚSTRIA

Rua do Bojador, Parque das Nações • 1998 - 010 Lisboa • PORTUGAL
Tel.: (351.1)892 15 00 Fax: (351.1)892 15 15 • E-mail: horexpo@aip.pt

 Miller Freeman

Miller Freeman Iberia, S.A.: Diputació, 119 - 08015 Barcelona • España
Tel.: +34 93 452 07 22 • Fax: +34 93 451 66 37 • E-mail: horexpo@mfiberia.es



HOREXPO

Deseo recibir información adicional de HOREXPO 2000 para: VISITAR EXPONER

Empresa: _____ Persona de contacto: _____ Cargo: _____

Dirección: _____ C.P.: _____ Población: _____

Provincia: _____ e-mail: _____ Tlfno.: _____ Fax: _____

Rogamos envíen este cupón a: **MILLER FREEMAN IBERIA S.A.**
Diputació 119, 4º · 08015 Barcelona · Telf.: 93 452 07 22 · Fax: 93 451 66 37 · E-mail: horexpo@mfiberia.es



Lioness

SUMARIO

NOTICIAS

FUSIÓN DE COIN ACCEPTORS INC. CON MONEY CONTROLS GROUP	6
PRESENTACIÓN DE SERVEI DE VENDING GENERAL DE CATALUNYA	10
EL EURO, MONEDA ÚNICA EN EL AÑO 2002	13

FERIAS

FEXPO CONTARÁ CON UNA ÁREA EXCLUSIVA DE VENDING	14
IMA 2000 OFRECE LAS ÚLTIMAS NOVEDADES DEL SECTOR	16
SEGUNDA EDICIÓN DE RECENORTE EN BILBAO	18
EQUIPHOTEL, UN SALÓN CON PRESENCIA DEL VENDING	21

SECTOR

TABACALERA CONSERVA EL MONOPOLIO PESE A LA LIBERALIZACIÓN DEL SECTOR	25
--	----

TEMAS

EL VENDING CRECE ANUALMENTE EN PORTUGAL UN 20%	32
PORTUGAL, UN PAÍS QUE IMPULSA SU CRECIMIENTO	34

ENTREVISTA

JULIO GUERRA, ADMINISTRADOR-GERENTE GPE VENDORS ESPAÑA	38
--	----

REPORTAJE

UNA MÁQUINA EXPENDEDORA DE BOCADILLOS CALIENTES ENTRA EN EL MERCADO DEL VENDING	44
---	----

EMPRESAS

FLASHBURGER, UN CONCEPTO COMPLETO EN RESTAURACIÓN AUTOMÁTICA HOTELERA	46
---	----

MAQUINARIA Y PRODUCTOS

EXPENDEDORA DE BEBIDAS CALIENTES	52
MONEDERO DE CAMBIO PARA EL EURO	53
UNA MÁQUINA DE AMPLIA RENTABILIDAD	54

La opinión de los artículos publicados no es compartida necesariamente por la revista y/o los editores, y la responsabilidad de los mismos recae exclusivamente sobre sus autores.
© Copyright. **Mundo Press 2000, S.L.**
Barcelona 1993
TODOS LOS DERECHOS RESERVADOS

© MUNDO VENDING
BARCELONA 1989
ESPAÑA - SPAIN
Prohibida la reproducción total o parcial sin autorización expresa

MUNDO VENDING

Núm. 51 Enero-Febrero 2000
Año VII Precio: 1.200 Ptas.

Edita:

Mundo Press 2000, S.L.

Director comercial y de publicaciones:

Gonzalo Amorós

Redacción:

Violeta Sánchez

Montse Camarasa

Colaboradores:

Nuria Ortola; Juan Iborra; Ernesto García

Producción, coordinación:

Eliana Solsona

Maquetación:

Departamento propio

Suscripciones y atención al cliente:

Patri Concha

Administración, redacción y publicidad:

C/ Aragón, 63 - Entlo. 2.^a

08015 BARCELONA (ESPAÑA)

Tel.: 93 226 50 33 - Fax: 93 226 50 34

Agente en Italia

Luciano Massarelli / ECOM S.R.L.

Piazza S. Michele, 29

31029 VITTORIO VENETO (TV)

Tel. (+39) 0438/940746 r.a.

Fax (+39) 0438/940227

Delegación en Argentina

Gustavo J. Hernández

Yapeyú 1600 - Martínez (1640)

(Buenos Aires)

Tel. 54-11 479 236 02

Difusión:

La revista MUNDO VENDING se distribuye en: Campings, estaciones de servicio, marítimas, ferrocarriles, centros de hostelería y restauración, centros oficiales (ministerios, cuarteles, aeropuertos, etc.) supermercados, grandes centros sanitarios, empresas de más de 25 empleados, empresas industriales y proveedoras del sector, profesionales, empresas de mantenimiento del vending.

Cubierta: Estucado 2/C 170 grs.

Interior: Estucado 2/C 90 grs.

Suscripción anual (6 números):
6.000 Ptas.

Distribución:

World Mail, S.L. - Servicio D.G.C.T

Control notarial de difusión

Depósito Legal:

B-31.208/90

MIEMBROS DE LAS SIGUIENTES ASOCIACIONES

F.I.P.P.

FEDERACION INTERNACIONAL DE LA PRENSA PERIODICA

A.P.P.T.

ASOCIACION PORTUGUESA DE PRENSA TECNICA

Una novedad de gran proyección dentro del vending

El lanzamiento de un nuevo producto siempre es una gran noticia dentro del sector como elemento dinamizador del mismo.

En esta línea se encuentra la aparición de una máquina expendedora de bocadillos calientes tipo baguette, la *Heat-Box 2000* dentro de la división de Vending de la firma gallega Dephan Concept.

El prototipo de esta máquina, que ha sido elaborado por el Departamento de Ingeniería de Sistemas y Automática de la Universidad de Vigo, fue presentado el pasado 15 de diciembre en el Auditorio de la Escuela Técnica Superior de Ingenieros y Minas de esta universidad.

Este prototipo es la culminación de un proceso de investigación de dos años que ha permitido la creación de «la primera máquina expendedora automática de bocadillos calientes tipo baguette a nivel mundial», según apunta el presidente de la firma Dephan Concept, José Manuel Suárez. Esta máquina, dotada de un novedoso sistema de selección mediante ordenador, representa un gran proyecto a nivel nacional e internacional para esta compañía que considera que este modelo «va a representar una revolución en el ámbito de las máquinas automáticas».

El Editor.

MUNDO VENDING

Los comerciantes exigen menos comisiones

La Confederación Española de Comercio mantiene la denuncia contra los bancos por las tarjetas ya que, según esta asociación, aunque se han rebajado las tasas de intercambio (las que cobran los bancos entre ellos), la reducción no ha repercutido de manera generalizada en las que aplican a los comerciantes.

La demanda seguirá el trámite ante el Tribunal de Defensa de la Competencia hasta que se com-

pruebe la disminución de las comisiones que cobran las entidades financieras a los comercios.

La Confederación ha estado presionando estos últimos meses para que el acuerdo alcanzado el 12 de mayo pasado sea efectivo. En aquella reunión, banca y comerciantes decidieron reducir poco a poco las tasas para llegar a un límite general del 2% o el 2,5% de cara al 2001 ●



Menos preservativos a la venta

La introducción del euro comportará el cierre de una empresa pionera en la distribución automática de preservativos, según ha afirmado su propietario, el austríaco Ferry Ebert. Ebert ha explicado que la medida se ha tomado por el alto coste de adaptar las máquinas expendedoras a la moneda única.

La firma austríaca participa en 12 empresas de franquicias y controla actualmente 10.000 expendedores en su país de origen. Su cifra de negocio ha llegado a los 300 millones de pesetas (1,8 millones de euros). Ferry Ebert ha sido el primer empresario en presentar este tipo de ingenios en cafés, droguerías y farmacias ●

Coin Acceptors Inc. se fusiona con Money Controls Group

La empresa Coin Acceptors Inc. (Coinco), especializada en la fabricación de monedas, validadores de billetes y distribuidoras automáticas, ha realizado una oferta de fusión a la firma Money Controls Group.

Si la tentativa funciona, el grupo Money Controls continuaría siendo conducido por su equipo de dirección actual. Se espera que la unión conlleve ventajas de cara a los beneficios disponibles y la tecnología compartida.

El presidente de Coinco, Jack E. Thomas Jr, ha afirmado que estaban muy ilusionados con la entrada en los mercados de la diversión y el juego a través de su asociación con Money Controls en un momento estratégicamente importante en el desarrollo de su negocio.

Por su parte, el director general de Money Controls, David Orton, ha destacado que como pequeña empresa era difícil dar valor a las acciones en un período corto de tiempo, y que una unión con un negocio más grande y complementario «daría un enorme empuje a estas empresas en todos los mercados que sirvan». La fusión llevaría a la creación de una compañía de gran importancia a nivel mundial ●

Tan delicioso, tan exquisito,
tan Van Houten.



VAN HOUTEN
DESDE 1828

Asegure hoy
sus compras de mañana.

La fuerza de una gran marca: Van Houten.
Tradicionalmente renombrado por su amplia gama de
productos, su gusto exquisito y excelente calidad.
Nuevos productos: Dream Cappuccino y Dream Creamer.
Placer intenso para los consumidores, inmejorable negocio para usted.

Típicamente Van Houten.

Coca-Cola venderá más caras sus latas según la temperatura ambiental

La empresa de bebidas refrescantes Coca-Cola quiere aumentar el precio de venta de sus latas de máquina dependiendo del calor que haga en el recinto donde se ofrezcan.

Según el diario *Financial Times*, la firma se plantea la venta de máquinas que de manera automática incrementen el coste de sus refrescos en función de lo que suba la temperatura ambiental. La finalidad de este invento es equilibrar la oferta y la demanda aumentando los precios cuando el número de personas que quieran beber Coca-Cola sea más elevado.

La compañía ya ha probado la nueva máquina en Japón y, según algunos expertos, esta iniciativa podría convertirse en fuente de conflictos y controversias si se aplicara de manera generalizada.

Nueva planta de Coca-Cola en Martorelles

Por otro lado, la Comisión de



Urbanismo de Barcelona ha aprobado la construcción de una gran planta de la multinacional norteamericana en la finca de Can Fenosa, en el municipio catalán de Martorelles.

La nueva planta embotelladora ocupará sólo el 60%

del suelo ya que el 40% restante se dedicará a espacios públicos y zonas verdes. Además, la empresa creará un bosque de ribera de 8,5 hectáreas junto al río Besòs.

La decisión de recalificar como suelo industrial las 27 hectáreas de Can Fenosa que pertenecen a Martorelles ha llegado después de una gran polémica suscitada sobre todo por la acción de los grupos ecologistas de la zona, que exigían la preservación de ésta como espacio protegido.

Por su parte, el Ayuntamiento de Montornés, localidad a la que también pertenece la finca, había acordado en un pleno extraordinario rechazar el proyecto de la Dirección General de Urbanismo por considerar el valor natural de los terrenos como pasillo biológico entre el río Besòs y la sierra de Marina. En este sentido, la Comisión ha tenido en cuenta esta negativa ya que recalificará sólo la parte de Martorelles ●

El traslado del Casino de Toxa a Vigo sigue adelante

El Grupo Cirsa, sociedad propietaria del Casino de Toxa, ha llegado a un acuerdo con la cadena hotelera Husa para el cambio de ubicación de este establecimiento a la planta del Hotel Samil, en Vigo.

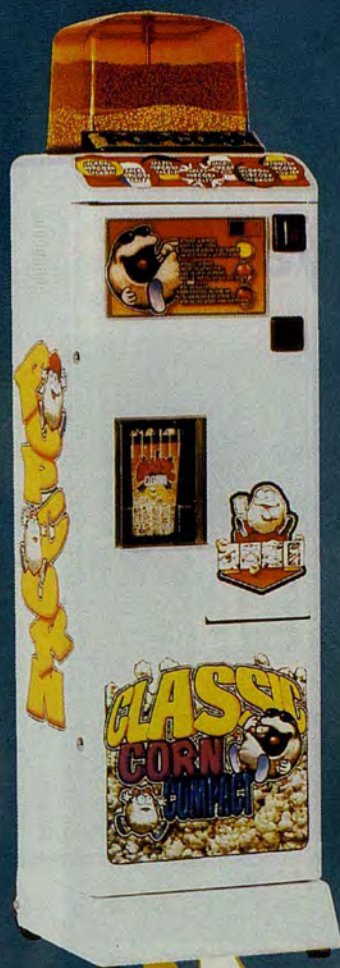
Según Cirsa, el nuevo casino podría abrir sus puertas el próximo mes de abril ya que la Xunta está a favor del traslado. No obs-

tante, la situación puede variar por la designación del nuevo consejero de Justicia, el ex-alcalde de Cambados Antonio Pillado, aunque esta posibilidad ha quedado casi descartada por los promotores de la operación, que han solicitado una entrevista con Pillado.

Las reticencias por parte del consejo de Grove y de la comarca de Salnés ante la pérdida de

uno de sus mayores atractivos turísticos es otro de los obstáculos con los que se encuentra el Grupo Cirsa.

El traslado del casino supondrá una inversión de mil millones de pesetas que se utilizarán para convertir una parte del hotel Samil en salón de juegos y ruletas. Además, la nueva instalación implicará la creación de unos 60 puestos de trabajo ●



PopCorn

sigue

subiendo

EL SABOR
ESTA EN EL MAIZ
(Dulces, Saladas...)



Y ahora la
nueva
«estrella de
la noche»
que invadirá
todos los
locales de
España



OFICINAS Y FABRICA:

Pol. Ind. Sant Isidre - C/ Encija, s/n.
08272 St. FRUITÓS DE BAGES (Barcelona) Spain
Tel.: +34 93 877 24 45 - Fax: + 34 93 877 22 79

e-mail: macoven@minorisa.es www.minorisa.es/macoven

DISTRIBUCIÓN INTERNACIONAL

CLASIC POP CORN UK LTD.
2.5 Old Bond Street
W1X 3TB London (England)
Tel.: 441 2336 10033

NESTOR TECHNOLOGIE
ZI La Farrayrie - 46100 Figeac (France)
Tel.: 33565500777 - Fax: 33565500779

RECETEL CHILE, S.A.
Edif. Studio II. C/ Napoleón,
3565 Of. 306 - Las Condes (Santiago de Chile)
Tels.: 5622037115-52 - Fax: 5622037150

SINA GMBH
Bärenstrasse, 12
Ehrenkirchen D-79238 (Germany)
Tel.: 633981720 - Fax: 633981721

SKANDINAVISK POPCORN A/S
Strandvein, 50 - 1324 Lysaker (Norway)
Tel.: 4767120016 - Fax: 4767120016

TERMINAIS POSTOS VENDA LDA
Rua Dr. José Fernández, 18-22
2745 Queluz (Portugal)
Tel.: 35114300675 - Fax: 35114372449

UNITRADING ITALIA, SRL.
Via Virgilio, 15/A
46038 Motella di San Giorgio Milano (Italy)
Tel.: 00390376270333 - Fax: 00390376274666

SCAND SOUND INTERNATIONAL
Gunnar Clausens Vej, 26
DK-8260 Viny J. (Dinamarca)
Tel.: 4586284900 - Fax: 4586286863
E-mail: ssi@scansound.dk

MAQ.Y PROD.PARA ELVENDING, S.L.
Autovía Sevilla-Cádiz, km. 550
41700 Dos Hermanas - Sevilla
(Andalucía-Extremadura)
Tel.: 95 469 40 41 - Fax: 95 469 40 51

COMERCIAL SATURNO, S.L.
Ctra. Gral. del Sur, Km. 9
38108 Cuevas Blancas Sta. C. de Tenerife
Tel.: 922 62 90 92 - Fax: 922 62 91 79

COMAFER
C/ Resina, 13 -15 - Edif. Resina,
Planta 3 nave 10
Tel.: 91 505 03 53 - Fax: 91 505 16 59

AUTOMATICS MIQUEL'S 2000 S.L.
C/. Mostassaf, 18 - 07300 Inca
(Palma de Mallorca)
Tel.: 971 88 18 66 - Fax: 971 54 25 19
COFFEE ALICANTE, S.L.

C/. Gilberto Martínez, 66-68
bjos. 03204 Elche
(Alicante)
Tel.: 96 663 40 71 - Fax: 96 663 54 61

J.C. VENDING, S.L.
Avda. del Pasaje, 32. Bloq. 9, bajos.
15006 La Coruña
(Galicia)
Tel.: 902 10 36 37 - Fax: 902 10 36 37

PRIVENDING, S.L.
C/ Alejandro Casona, 30 bajos.
33013 Oviedo (Oviedo)
Tel.: 985 27 14 14 - Fax: 985 27 14 14

PROTURE MENORCA, S.A.
Cronista Riudavets, 39 B
07701 Mahó (Menorca)
Tel.: 971 35 08 22 - Fax: 971 36 65 25

Presentación de Servei de Vending General de Catalunya

Servei de Vending General de Catalunya (SVG) realizó el pasado 4 de noviembre una presentación donde se mostraron los productos que representa esta firma.

Servei de Vending General de Catalunya, que realiza la distribución en exclusiva para Cataluña de la firma G.P.E Vendors España en sus modelos de máquinas de sólidos, cuenta también con la representación de Omnimatic, Crystal Mountain y Everpure.

La muestra, realizada en el Hotel Expo de Barcelona, permitió conocer la amplia gama de productos que representa SVG entre los que se encuentran los nuevos modelos GPE de máquinas de snacks, los modelos

Omnimatic, las fuentes de agua Crystal Mountain y los filtros de Agua Everpure.

Novedad en máquinas de café

La presentación realizada por Servei de Vending General sirvió para hacer partícipes a los visitantes de la última gran novedad de Omnimatic en lo que se refiere a máquinas de café con la exhibición del modelo Alhambra. Un modelo que une las extensas prestaciones de las máquinas de mayor formato de Omnimatic en un modelo de menores dimensiones. La *Alhambra* despertó un gran interés entre los asistentes a la muestra llevada a cabo por Servei de Vending General de Catalunya ●



A la izquierda, César Ouro junto a Félix del Castillo, posando con la última novedad de Omnimatic, el modelo Alhambra



Juan Pedro Abellán, de espaldas y Julio Guerra



La presentación de SVG mostró su amplia gama de productos



Los nuevos modelos GPE de máquinas de snacks despertaron un gran interés entre los asistentes



Juan Pedro Abellán e Isaac Guerra en el centro de la imagen

ABELLÁN VENDING



Fiabilidad y seguridad A TODA MÁQUINA

AURORA LX

DIMENSIONES y PESOS:

183 (h) x 60 x 63,5 cm.

Kg. 131/142

ALIMENTACIÓN:

230V/50Hz

POTENCIA:

2.100 W MÁX.

CALDERA doble:

caldera solubles independiente

Capacidad:

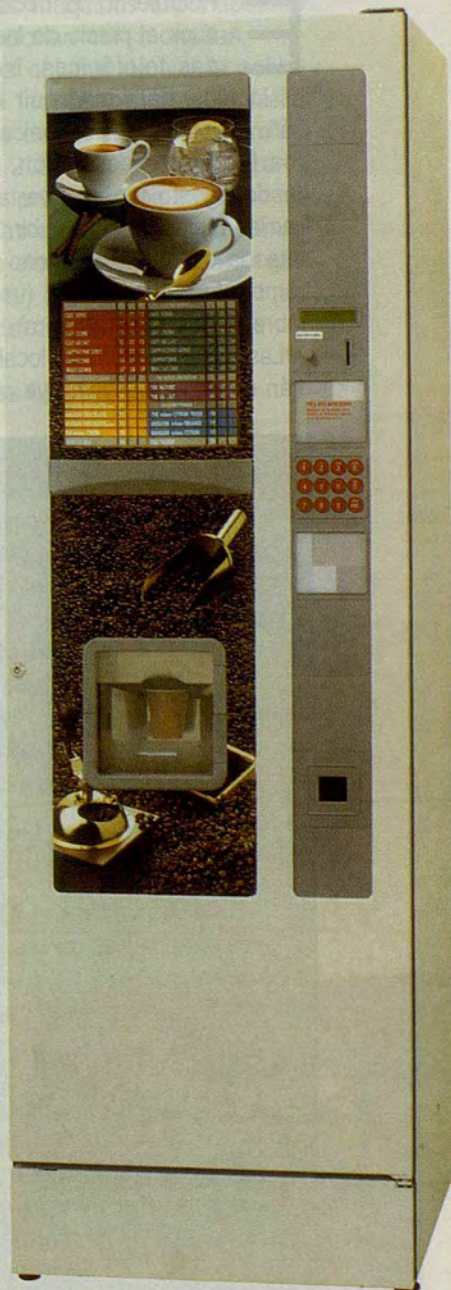
600 VASOS

Grupos de mezcla:

2 (GEP 12) - 3 (GEP 16)

CONTENEDORES:

4 (GEP 12) - 5 (GEP 16)



LA TECNOLOGÍA y LA FIABILIDAD YA TIENEN NOMBRE

AURORA DIGIT

DIMENSIONES y PESOS:

183 (h) x 60 x 63,5 cm.

Kg. 131/142 - 154.5/165,5 (MIX)

ALIMENTACIÓN:

230V/50Hz

POTENCIA:

2.100 W MÁX. - 2.400 W MÁX. (MIX)

CALDERA doble:

caldera solubles independiente

Capacidad:

600 VASOS

Grupos de mezcla:

3

CONTENEDORES:

6-2 GARRAFAS DE JARABE (MIX)



MÁQUINAS DE DISTRIBUCIÓN AUTOMÁTICA

PASEO MARQUÉS DE CORVERA, 33 - Bajo

TEL.: 968 26 61 66

FAX: 968 26 65 04

30002 MURCIA

DELEGACIONES:

GALICIA - PAÍS VASCO - CATALUNYA - CANARIAS - MADRID - ANDALUCÍA - VALENCIA - PORTUGAL

Las tarifas telefónicas bajan

El Gobierno ha decidido reducir el precio de las llamadas telefónicas, incluidas las locales, para disminuir la inflación. No obstante, Telefónica tendrá una fuerte compensación, ya que desde agosto tendrá libertad para fijar las tarifas y podrá subir 300 pesetas la cuota fija de abono en tres tramos de 100 cada uno (un 20,8% sobre lo que cuesta ahora).

Las tarifas telefónicas locales tendrán una rebaja mínima ya que sólo

afectará a un 20% de lo que el usuario paga por efectuar este tipo de llamadas. Además, el Gobierno ha ampliado el tiempo en que se aplican las tarifas reducidas.

Por su parte, Telefónica cree que esta bajada de precios, no prevista en sus presupuestos, se sitúa en contra de las directrices de la Comunidad Europea. En este sentido, la directiva comunitaria recomienda el equilibrio entre costes e ingresos para salvaguardar la competencia ●

Microsoft apuesta por Internet

La empresa informática Microsoft ha pactado con la firma sueca de telefonía Ericsson una estrategia para el desarrollo de productos en el campo de la aplicación de la telefonía móvil a Internet.

Con un programa específico de exploración por la Red, suministrado por Microsoft, los usuarios podrán llevar en sus bolsillos terminales portátiles equipados para tener más facilidad para navegar por Internet.

Según los expertos, el acuerdo entre las dos empresas será positivo porque se aumentará la lucha en el sector de la comunicación vinculado a las nuevas tecnologías. Por el contrario, la unión podría desfavorecer a los principales competidores de Ericsson en el mercado, como la compañía Nokia.

La alianza representa un importante paso para Ericsson y las grandes compañías de telecomunicaciones en un futuro inmediato, ya que se enfrentan al desafío del acceso a la información en la red. Actualmente, se puede entrar en Internet casi desde cualquier lugar. Los empresarios del sector prevén que hacia el año 2004 habrá entre 300 y 400 millones de usuarios del Internet móvil ●

Las nuevas tarifas de telefónica

● Antes del 1 de noviembre - Tarifa reducida

Días laborables: De 24.00h. a 08.00h. y de 18.00h a 24.00h.

Sábados, domingos y festivos: De 24,00 h a 24,00 h.

Llamadas:

Locales (a partir de los 2,40 minutos de duración): **-13%**

Provinciales: **-4,36%**

Interprovinciales: **-17,56%**

Internet: Nueva modalidad de tarifa plana para proveedores.

Cuota mensual de **4.000 pesetas.**

● Antes del 1 de diciembre

Llamadas internacionales: **-6,68%**

● A partir del 15 de diciembre

En los precios de las líneas nacionales susceptibles de arrendamiento: **-14%**

En las líneas internacionales: **-26%**

● A partir del 1 de enero del 2000

En las llamadas de fijo a móvil: **-11,8%**

● A partir del 1 de agosto del 2000

Telefónica podrá subir sus precios como máximo el IPC previsto

Cuota fija de abono mensual

Subirá: 100 ptas. el 1 de agosto del 2000

100 ptas. a partir del 1 de marzo del 2001

100 ptas. del 1 de agosto del 2001

Tabacalera, condenada por publicidad ilegal

Un juzgado de primera instancia de Madrid ha condenado a la empresa Tabacalera por emitir publicidad ilícita de cigarrillos a través de la televisión. La sentencia se basa en el hecho de que los anuncios de las gafas de sol For

Sun son publicidad indirecta de la marca Fortuna y confunden a los consumidores.

El juez ha destacado que la publicidad de las gafas For Sun usa los mismos colores, la misma sintonía y el reclamo tipográfico -las letras

«For»- que los anuncios de tabaco de Fortuna.

Además, la acusación ha señalado que estas coincidencias tipográficas se realizaron en dos campañas publicitarias a la vez. Por su parte, Tabacalera ya ha recurrido la sentencia ●

El euro, moneda única antes de marzo del 2002

Según el acuerdo alcanzado por los ministros del Ecofin con la aprobación del Banco Central Europeo (BCE) y de la Comisión Europea, el euro y las 11 divisas que lo formarán sólo circularán a la vez durante un mínimo de cuatro semanas y un máximo de dos meses, desde el 1 de enero del 2002 hasta el 1 de marzo.

Este hecho implica que el euro se convertirá en moneda única entre el 29 de enero y el 1 de marzo del año que viene. A partir de entonces, esas monedas nacionales (peseta, marco alemán, franco francés, lira italiana, escudo portugués, florín holandés, franco belga, franco luxemburgués, chelín austríaco, marco finlandés y libra irlandesa) dejarán de tener curso legal aunque todavía podrán cambiarse durante bastante tiempo por euros en bancos y cajas de ahorro.

Disminución del período de transición

De esta forma, se reducirá el período inicial de transición de hasta seis meses previsto para sustituir físicamente las divisas de cada



país por los billetes y monedas de la divisa europea. El margen de medio año se estableció por los problemas que se podían causar en algunos sectores y en particu-

lar en las máquinas expendedoras que funcionan con monedas.

Con el objetivo de que la población se familiarice con la nueva moneda, desde el 15 de diciembre del año 2001, se podrá empezar a cambiar una pequeña cantidad de monedas nacionales por euros, aunque no podrán circular legalmente en especie hasta el 1 de enero del 2002.

Mínimos históricos del euro

Por otro lado, el euro ha retrocedido en los últimos meses alcanzando mínimos históricos frente al dólar. Este retroceso está causado sobre todo por la enorme presión de los especuladores que, al reajustar su cartera al final del año, compraron yenes y dólares, además del fuerte flujo de capitales hacia Estados Unidos y Japón ●

RENTABILICE SU NEGOCIO

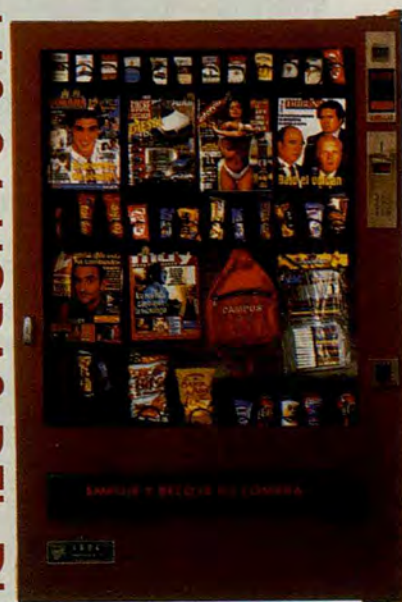


ELI 100* ENOC

CARACTERÍSTICAS ESPECIALES

- Hasta 60 referencias.
- Hasta 3.000 artículos.
- Cajón construido en acero de 3mm.
- Refuerzos antipalanca.
- Cristal antivandálico.
- Teclado acero inoxidable.
- Bisagras alto refuerzo.
- Sistema antirobo en cajón recogida producto.
- Hucha y monedero con llave.
- Patas sustituibles por ruedas.
- Programación electrónica de precios.
- Contabilidad ventas.
- Detección y bloqueo motor por anomalía, conservando en funcionamiento el resto.
- Monedero ejecutivo/MDB.
- Lector billetes opcional.
- Lector tarjetas opcional.
- Grupo de frío opcional.
- Dimensiones: 1,83 alto, 1,20 ancho, 0,78 fondo

LAS 24 HORAS DEL DIA



E.N.O.C., s.l.
PRODUCCIÓN

DISPONEMOS
DE MODELOS
MAS PEQUEÑOS

Fexpo contará con una área exclusiva dedicada al Vending

El Palacio nº 2 del Recinto Ferial de Montjuïc, en Barcelona, acogerá la tercera edición de Fexpo, el Salón del Ocio Familiar, que tendrá lugar entre los días 22 y 24 de marzo.

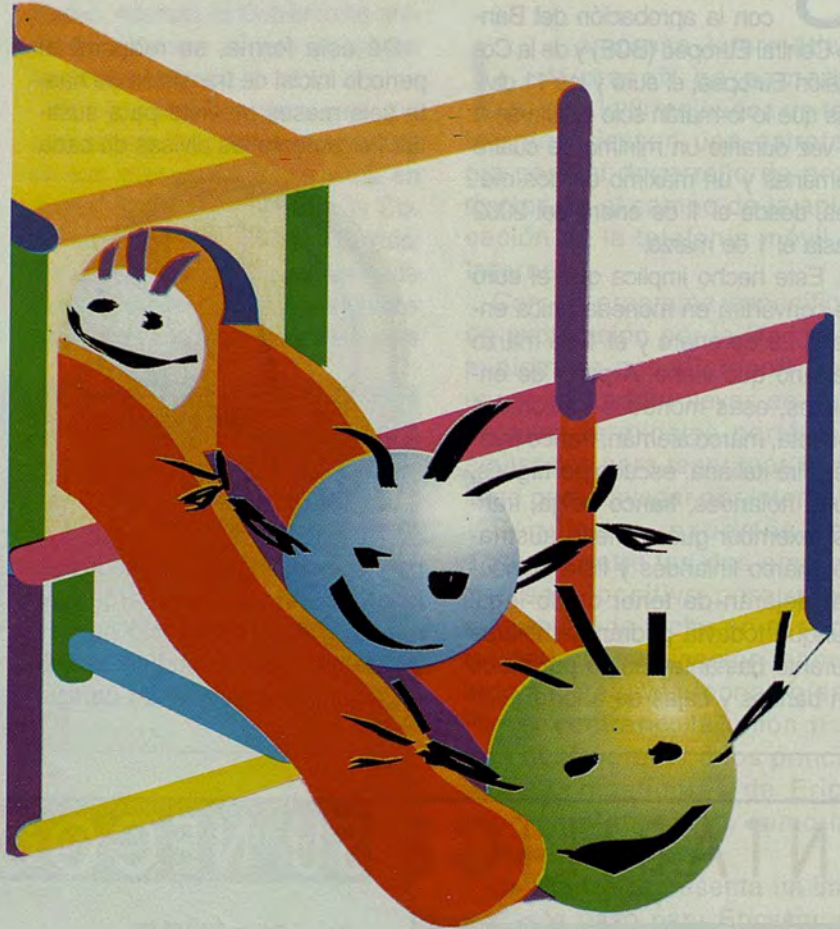
Un espacio para el Vending

El Comité Organizador del salón ha decidido crear en Fexpo 2000 un espacio dedicado específicamente a las máquinas de venta automática y sus productos. De esta manera, los organizadores pretenden dar cabida a un sector como el vending que tiene gran importancia en los centros de ocio familiar, parques infantiles y salones recreativos.

El sector del ocio-recreativo, como apuntan los organizadores de Fexpo, no es sólo usuario de las máquinas de venta automática sino que también **«es inversor, compra máquinas de venta automática para instalarlas en sus centros de ocio, parques infantiles y salones recreativos»**.

Relevancia del certamen

Fexpo, que está convocado por ACEFA, Asociación de Cen-



tros Familiares de Diversión y organizado por INTERALIA en colaboración con Fira de Barcelona, es un salón eminentemente profesional que reunirá a todos aquellos profesionales que intervienen directamente en la implantación y gestión de los

espacios diseñados específicamente para el ocio recreativo de toda la familia.

Los organizadores de Fexpo 2000 han destacado que este evento será durante sus tres días de duración **«el mayor y más atractivo centro de ocio**



Fexpo'98 contó con la visita de más de 10.000 asistentes

familiar de España». Una importancia que se une a su proyección internacional ya que este salón es el único certamen ferial en Europa de carácter profesional que está orientado exclusivamente al ocio familiar.

Fexpo representa una cita ineludible para los profesionales del sector ya que mostrará las últimas novedades que fueron presentadas en el salón ATEI de Londres durante el mes de enero.



Fexpo 99, éxito de convocatoria

El balance de la pasada edición de Fexpo evidenció la ex-

Prensa especializada en Fexpo 2000

- AB Europe
- Euroslot
- Game Time International
- Homerus
- Intergame
- Interpark
- Joc privat
- **Mundo Vending**
- Operador del Recreativo
- Park World
- Vending Times

celente trayectoria de este salón. En una superficie de exposición que superó los 3.000 m², estuvieron representadas 123 empresas junto a 57 expositores directos con la asistencia de más de 10.400 visitantes de los cuales el 54% eran profesiona-

Empresas participantes en Fexpo 2000 (a 3 de diciembre de 1999)

- AM CHEF
- AMUSETEC
- AMYC
- ANPE TRONIC, S.A
- AZKOYEN INDUSTRIAL, S.A
- C.R.A COMERCIAL RECREATIVA AUTOMÁTICA, S.L
- CATALANA DE AZAR RECREATIVOS, S.L
- CIC PLAY, S.L
- CIRSA
- COMERCIAL NAVAU
- COMPUMATIC
- COPAVA OCIO
- COVIELSA
- DIGITAL CENTER, S.L
- DISCAPA, S.L
- FAMAI INFANTILES
- G.P.E. VENDORS ESPAÑA, S.L
- GAELCO, S.A
- HISPANIA INVESTMENTS, S.A
- IAMC
- ICOTEC 2000, S.A
- INOR FABRICACIÓN, S.L
- INTERIBI, S.L
- LAIV, S.L.
- MANAGEMENT AMUSEMENT PARK, S.L
- MÓDULOS MULTIJUEGOS, S.L
- OPER VIDEO, S.A
- ROSTON IMPORT EXPORT, S.L
- TECNOVENDING
- THE BIG FUN COMPANY, S.A



les del sector y 521 asistentes extranjeros. A todos ellos se sumó la presencia de 15 revistas técnicas especializadas y 3 asociaciones profesionales relacionadas con el sector ●



IMA ofrece las últimas novedades del recreativo y el vending

IMA 2000 está preparada para abrir sus puertas en los pabellones 1, 2 y 3 del Centro de Exposiciones de Nuremberg (Nürnberg Messe-gelände) del 19 al 21 de enero. Esta edición, que cuenta con novedades en cuanto a su emplazamiento de Frankfurt a Nuremberg y de fechas de noviembre a enero, se perfila como una edición que consolidará la progresión que hasta ahora ha cosechado el certamen.

40% de expositores nuevos

A falta de cuatro semanas para la celebración del evento se había registrado un 40% de expositores que participan en IMA por primera vez, existiendo una ocupación de la



Petra Lassahn, directora de IMA

superficie de exposición del 90%.

El elevado porcentaje de nuevas empresas expositoras en el salón refleja la capacidad de convocatoria de IMA 2000 «y ello, a pesar de todas las predicciones negativas que había alrededor de esta edición», según explica la directora del salón, Petra Lassahn.

Temores por el nuevo emplazamiento

Algunas compañías, tanto del recreativo como del vending, mostraron sus dudas sobre la nueva ubicación de la feria que se realiza en Nuremberg al considerar que IMA podría perder su carácter internacional. Petra Lassahn ha señalado que conocía estas dudas y ella misma también estaba un poco preocupada al principio sobre lo que pudiera suceder. «Afortunadamente, pode-

mos afirmar que un 40% de todos los expositores que se han registrado para participar en IMA proceden del extranjero mientras que un 60% son compañías alemanas. En pocas ocasiones nos hemos alegrado tanto con un porcentaje semejante, sin embargo, considero que este positivo balance se debe, obviamente, a una exitosa campaña previa de trabajo», señala Petra Lassahn.

El recelo mostrado por algunas empresas alemanas en relación al cambio de localización también ha sido respondido por la directora de IMA que considera que «por desgracia no podríamos convencer a todas aquellas compañías alemanas que han participado en las ediciones de Frankfurt durante años. Aunque esto pueda ser muy lamentable, también hay que añadir que en estos momentos se han abierto nuevas perspectivas. Un

IMA 2000 cuenta con una página en Internet

Para obtener mayores detalles sobre el salón sólo es necesario acceder a la página web del certamen, www.ima-messe.com. Esta página contiene interesante información sobre Nuremberg, permitiendo obtener una visión de conjunto de la ciudad. También se incluye una lista actualizada de los expositores con su ubicación dentro de la feria. Los visitantes podrán realizar su inscripción en esta página web, que también les permitirá conectar de forma directa con la dirección de Internet de la empresa expositora que les interese posibilitándose de esta manera que los clientes contacten con los expositores previamente a la celebración del salón.



40% de los expositores en Nuremberg presentan en la feria, por primera vez, una gama de productos que nunca había sido mostrada en un salón alemán de estos sectores lo que resulta realmente fascinante».

Sobre los nuevos estímulos que pueda generar la nueva ubicación de la feria en Nuremberg, la directora del certamen se muestra tajante, «en un mundo de globalización la discusión sobre las bases y localización se ha convertido cada vez más en un discurso superficial. Si Nuremberg creará nuevos estímulos o no, es algo poco importante. IMA 2000 marcará tendencias y eso es exactamente lo que pretende la organización con ello, lo que pretendemos es estar en la vanguardia de este desarrollo y este hecho es

Datos técnicos de IMA 2000

Promoción: Asociación Alemana de Fabricantes de Máquinas Recreativas y de Vending (VDAI)

Organización: Miller Freeman

Lugar: Centro de Exposiciones de Nuremberg (pabellones 1, 2 y 3)

Fechas: 19 - 21 de enero

Superficie de exposición: 30.000 m²

Horario: 10.00 - 19.00

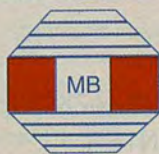
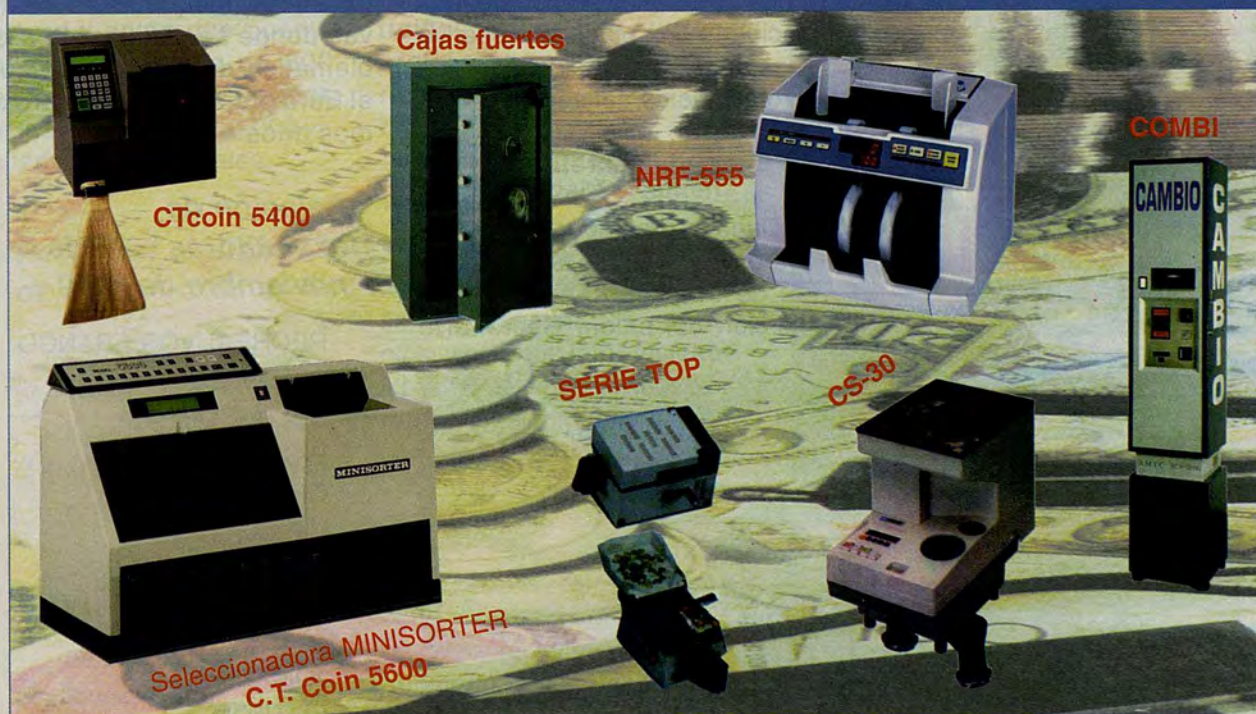
más relevante que la bienvenida a Nuremberg».

Número de visitantes

Respecto a la posible reducción en el número de visitantes que asistan al evento, Petra Lassahn se muestra contundente al considerar que «no tengo expectativas al respecto pero

tengo mucha curiosidad sobre cómo se desarrollará. Sin embargo, la experiencia nos hace ser optimistas. La publicidad y promoción ha funcionado muy bien entre las compañías, asociaciones y profesionales del sector, lo que hace prever un gran éxito en la edición de IMA en Nuremberg» ●

CLASIFICADORAS DE MONEDAS - CONTADORAS DE BILLETES



MECABAN - S.A.

Teléfonos: 91 547 84 83/547 84 88

Fax: 548 44 88

Móvil: 629 - 18 79 04

Leganitos, 35 - 28013 MADRID

Bilbao acoge la segunda edición de Recrenorte

La próxima convocatoria de Recrenorte tendrá lugar entre los días 9 y 11 de febrero en Feria Internacional de Bilbao, en el pabellón número 1, donde se presentarán todas las novedades del sector con la inclusión de modelos de máquinas adaptadas al Euro.

El Norte apuesta por el recreativo

Los organizadores del certamen han destacado la relevancia que este salón posee para los profesionales del sector, dada la importancia del Norte de España en el mercado del recreativo.

Esta zona cuenta con 116.000 máquinas recreativas, un tercio del total del Estado español. Además, tiene un volumen de dinero jugado de cerca de 414.000 pesetas anuales y un potencial de jugadores de cerca de 14 millones de personas.

Club de veteranos

La segunda edición de Recrenorte contará con la creación de un Club de Veteranos del Recreativo. Con esta iniciativa,

RECRE NORTE

2000

los organizadores han señalado que pretenden «**homenajear y recompensar por su labor de años, a aquellos personajes que más han aportado al sector recreativo**».

Durante la celebración de una cena de gala los homenajeados recibirán una placa acreditativa y el reconocimiento de todos los profesionales del sector.

El Euro, sin secretos

Dada la gran acogida que tuvieron las jornadas técnicas que se desarrollaron en la primera edición del salón, Recrenorte

continúa su apuesta en la celebración de estas actividades en las que intervendrán ponentes de máxima autoridad sobre temas de gran importancia para el sector. Uno de ellos es la implantación de la nueva moneda en las máquinas recreativas donde se discutirá la problemática de adaptación que el Euro propiciará en los próximos años ●

Relación de expositores a 26 de noviembre de 1999

- RECREATIVOS FRANCO
- DISNORTE-CIRSA
- DELTA-COIN
- PICMATIC
- OLAKOA
- VIFICO
- ELECTROCRUCES
- MAQUINARIA AUTOMÁTICA COMERCIAL
- JOMABE
- ELITRON
- LABEIN
- KURSAAL K-7
- URKOTRONIC-AZKOYEN
- HISPACOUNTER



La última edición de Recrenorte resultó muy distendida

MIA incluye un espacio dedicado al mundo del café

La ciudad italiana de Rimini acoge la trigésima edición de la MIA, Feria Internacional de la Alimentación, entre los días 19 y 23 de febrero. El salón, que tiene una periodicidad anual, reúne a todos los operadores del sector en una superficie de exposición de 40.000 m².

Feria de Rimini,



organizadora del evento, ha adjudicado siete pabellones de su recinto ferial para la realización del salón que cuenta con la asistencia de 800 expositores especializados y una previsión de 50.000 visitantes profesionales.

Café Club

Entre las secciones expositivas se encuentra un espacio dedicado en exclusiva al mundo del café.

Café



Club tiene la participación de 50 expositores que mostrarán las últimas novedades tecnológicas que se han producido alrededor de este producto.

Junto a *Café Club* se incorporan otras áreas temáticas dedicadas a productos típicos regionales, vinos, productos congelados y refrigerados y alimentación biológica.

Actividades del certamen

El salón celebra colateralmente presentaciones de sondeos, seminarios, convenios, workshop internacionales junto a veladas en restaurantes de Rimini con el vino como protagonista.

El mundo de la formación profesionales y la relación entre los jóvenes y el mercado laboral será el tema central de esta convocatoria de MIA. Por ello, la feria ha apostado por la inclusión de un sector «Ristoscuola» donde se darán a conocer las escuelas italianas e internacionales que trabajan en el campo de la formación profesional del sector ●

Perfil del visitante de MIA

- Comercio/Venta al por mayor (24%)
- Ejercicios Públicos (17%)
- Refacción (26%)
- Hotelero (12%)
- Comercio al por menor (13%)
- Grandes cadenas de distribución (8%)

* Datos referidos a la última edición de IMA que tuvo la asistencia de 41.664 visitantes profesionales, 1.980 de ellos extranjeros.

SOLUCIONE EL IMPACTO



SOLUCIÓN A LA CONVERSIÓN DE MONEDA PESETAS A EURO Y AL CAMBIO CUANDO LAS MÁQUINAS SÓLO ACEPTEN EUROS.

SISTEMA DE PAGO CON LLAVE ELECTRÓNICA.

SE INSTALA EN 5 MINUTOS EN CUALQUIER MÁQUINA DEL MERCADO CON MONEDERO EJECUTIVO.

FIABLE Y CÓMODO.

LLAVE BLINDADA DE RESINA (3cm).

INFINIDAD DE FUNCIONES DE PROGRAMACIÓN.

PUEDA REALIZAR DESCUENTOS POR CONSUMO, DISTINTO PRECIO ENTRE EL PAGO EN EFECTIVO Y EL PAGO POR LLAVE.

POSIBILIDAD DE OFERTAS PUNTUALES PROGRAMADAS POR EL GESTOR.

CAPTACIÓN DE DATOS CON LLAVE MAESTRA.

UN SINFÍN DE VENTAJAS QUE LO HACEN TRIUNFAR EN TODA EUROPA.

SU PRECIO LO HACE ÚNICO.

GPE

Vendours

Sagrera 174-176 b. 08027 Barcelona
Tel.933 522 291 Fax.933 522 295

Horexpo, un salón que apuesta firmemente por el vending

Horexpo, el Salón Internacional de Hostelería, Restauración y Vending se desarrollará entre los días 31 de marzo al 3 de abril del próximo año en Feria Internacional de Lisboa. La primera convocatoria

de este certamen, que ocupará 7.200 m² y que está organizado por Miller Freeman, presentará la oferta más avanzada en productos y servicios para la hostelería, la restauración y el vending.

profesionales que visitarán el salón durante sus 4 días de duración. El visitante de Horexpo corresponde a profesionales procedentes de hotelería (hoteles, hostales, posadas y albergues), restauración tradicional (restaurantes, bares, snacks y pastelerías), restauración moderna (fast food, delivery, take away, catering, transporte, colectivos y catering) y vending.

Área de influencia

Horexpo posee una importante zona de influencia dentro de nuestro país. Galicia, Castilla-León, Extremadura, Andalucía y Canarias, todas ellas comunidades cercanas a Portugal, cuentan con una amplia oferta que se extiende a más de 266.000 plazas hoteleras, 14.500 restaurantes, 3.300 cafeterías y más de 76.000 bares.

Actos y jornadas técnicas

Paralelamente a la actividad expositora, Horexpo incluirá un amplio programa de conferencias, convocadas por las asociaciones más relevantes del sector. Los temas que se tratarán intentarán ilustrar a los profesionales sobre las estrategias y retos que plantea el próximo milenio en la actividad hotelera y restauradora portuguesa ●

Perfil del visitante

Las previsiones iniciales de los organizadores cifran en 25.000 los



El vending, un sector en crecimiento

La incorporación del vending dentro de Horexpo supone una apuesta por este sector cuya penetración en el mercado portugués ha presentado durante 1998 un crecimiento del 20%, lo que augura a juicio de los organizadores un futuro prometedor a este nuevo segmento de mercado a pesar de que la penetración del vending en Portugal esté todavía lejos de otros países de referencia como España o Japón.

Actualmente en Portugal existen seis máquinas por cada 1.000 habitantes, España dobla esta cifra con doce máquinas y aún más alejada se en-

cuentran las 45 máquinas por cada 1.000 habitantes que registra Japón. El parque de máquinas en el mercado portugués ronda las 45.000 unidades distribuidas en cinco segmentos: 20.000 suministradoras de tabaco, 10.000 de bebidas frías, 7.500 office coffee, 6.500 de bebidas calientes y 300 de sólidos-snacks.

Los cambios de hábitos en el consumidor y las nuevas pautas de vida que impone la sociedad actual se confirman como dos variables fundamentales que explican el momento de fuerte expansión y crecimiento de los sistemas de venta automática en Portugal.

Datos extraídos del "Dossier Económico sobre el sector de la Hostelería, Restauración y Vending en Portugal", elaborado por Miller Freeman

Equip'Hotel, un salón que contó con la presencia del Vending

Equip'Hotel, el Salón de la Restauración, la Hostelería, los Cafés y las Colectividades ha cerrado su edición número 44 con un crecimiento tanto en número de expositores como de visitantes. La pasada edición de esta feria internacional, que está dedicada a todos los ámbitos de interés para la industria hostelera, se desarrolló en los pabellones 5 y 6 del Parque de Exposiciones de Paris-Nord Villepinte, entre los pasados días 20 y 25 de noviembre en una superficie bruta de exposición de 100.000 m².

La relevancia de este certamen, que se celebra desde 1954, está justificada por la presencia de los mayores fabricantes y proveedores de equipamientos, productos y servicios para la restauración, la hostelería, cafés y colectividades.

El vending en Equip'Hotel

La distribución automática quedó representada mediante enseñanzas de vending post mix, de máquinas expendedoras de bebidas calientes, de bebidas frías, de café, de patatas fritas y de zumo de naranja, entre otras.

Entre los expositores que participaron en Equip'Hotel dentro



del ámbito del vending destacaron Electrolux Zanussi Vending, Saeco, Flash Burger, Innovaciones Mecánicas, Ventecnic y Patatas Chef. (Ver cuadro «La distribución automática en Equip'Hotel»)

Crecimiento del salón

Equip'Hotel 99 ha aumentado su presencia tanto en número de expositores como de asistentes. En total, 1.088 expositores y 110.134 visitantes, un 15% de ellos extranjeros, asistieron a esta edición del certamen.

Con una progresión del 33% de visitantes internacionales, Equip'Hotel ha acentuado en cada edi-

ción su dimensión internacional. En esta ocasión, el salón ha contado con la presencia de 16.505 visitantes internacionales procedentes de 122 países, entre los que destacaron Bélgica, España, Italia, Gran Bretaña, Países Bajos y Alemania.

La colaboración de distintas asociaciones que apoyan la exportación de empresas francesas ha permitido que Equip'Hotel contase con grandes compradores internacionales procedentes de China, Eslovaquia, Jordania, Hungría y República Checa.

Asimismo, el salón ha desarrollado acciones en colabora-

(Pasa a la pág. 22)



Saeco France



Electrolux Zanussi Vending

(Viene de la pág. 21)

ción con dirigentes y compradores de hoteles del Brasil, Marruecos, Polonia y Rusia además de permitir la llegada de numerosos compradores de países latinoamericanos, asiáticos y africanos.

Radiografía del visitante

La restauración comercial representó la primera fuente de vi-



El salón fue visitado por mas de 100.000 asistentes profesionales

sitantes para los expositores del salón con un 27% del público asistente mientras que los hoteleros y restauradores constituyeron la segunda, alcanzando a un 23% de los visitantes del certamen.

La restauración colectiva en sus diferentes formas representó un 18% del público que se nutrió en menor porcentaje de profesionales procedentes de los sectores de cafés, bares y discotecas (un 4% de los asistentes), oficios de gastronomía (3%) y prescriptores (un 10% distribuidores, mayoristas e importadores, un 7% decoradores, arquitectos, creadores e instaladores y un 8% fabricantes).

Actividades paralelas

Alain Ducasse y Bernard Loiseau, invitados de honor de Equip'Hotel, crearon junto a seis jóvenes chefs el «Almuerzo del siglo, que comprendía los principales platos y productos que han



Stand de Ventecnic, S.L.

Sectores representados en Equip'Hotel

- Artes de la mesa - Ropa blanca - Ropa de trabajo
- Lavandería - Mantenimiento - Higiene
- Cafetería - Equipamiento de bar - Minibar - Uso único
- Equipamientos de grandes cocinas - Pequeño material de cocina
- Formación - Edición - Servicios
- Informática - Telefonía - Audiovisual - Seguridad
- Mobiliario - Decoración - Alumbrado - Revestimientos
- Productos alimenticios - Bebida
- Cuarto de baño - Descanso

marcado el siglo XX. Junto a esta cita se realizó el concurso al mejor aprendiz cocinero de Europa y al mejor cocinero de la Restauración Colectiva, que fue organizado por el Comité de Coordinación de Colectividades.

Asimismo se desarrolló el primer Festival de Vinos de Países y diferentes mesas redondas sobre diversos temas de actualidad en el campo de la restauración y las colectividades, entre otras actividades ●

Equip'Hotel, una plataforma para los negocios

El salón ha contado con un índice de satisfacción entre sus visitantes de un 99%. Este elevado nivel de valoración se ha traducido en una importante inversión dentro del certamen.

Un 18% de los asistentes efectúan un pedido en relación al salón y un 51% de ellos prepara una inversión que se realizará a corto plazo. Por término medio, el visitante gasta un presupuesto de 43.000 euros (más de 7 millones de pesetas), mientras que uno de cada diez realiza una inversión en Equip'Hotel que asciende a 152.000 euros (más de 25 millones de pesetas). En este sentido, hay que destacar que casi uno de cada dos visitantes posee un cargo de dirección en su establecimiento.



Patatas Chef

Saeco® DAP 10 Instant Nescafé

La calidad entra en una nueva dimensión

Autonomía:

Nescafé Oro	0,5 kg
Nescafé Oro desc.	0,5 kg
Leche Alpina	3,0 kg
Nesquik	5,0 kg
Nestea	6,0 kg
Azúcar	4,2kg
Vasos	530 unid.
Paletinas	480 unid.

Dimensiones:

Alto	1.830 mm
Ancho	620 mm
Fondo	655 mm
Peso	114 kg

DAP 5 Instant



Saeco®
Vending

Polígono Almeda - Sant Ferran, 34-36
Tel. +(34) 93 474 00 17 • Fax +(34) 93 474 04 34
08940 CORNELLA de LLOBREGAT • Barcelona - Spain
E-mail : saeco@saeco-iberica.com
<http://www.saeco-iberica.com>



La distribución automática en Equip'Hotel

● **Distribuidores automáticos (post mix)**

- FOUNTAIN INDUSTRIES FRANCE
- I.D.L EUROPE / C.I.A
- MANITOWO ICE, INC.
- MATRIX INTERNATIONAL
- NESTOR TECHNOLOGIE
- RHAPSODIS
- SF2E-UNICAN

● **Máquinas expendedoras de bebidas calientes**

- ANIMO OSSIP
- BRAVILOR FRANCE S.A
- CAFES SAN-RIVO
- CUP EXPRESS
- DEOTTO ESPRESSO SYSTEMS
- ELECTROLUX ZANUSSI VENDING
- FOUNTAIN INDUSTRIES FRANCE
- LINPAC DISTRIBUTION
- MATRIX INTERNATIONAL
- NESTOR TECHNOLOGIE
- SAECO FRANCE
- SCHAERER WITTENBORG

● **Distribuidores automáticos de bebidas frías**

- CUP EXPRESS
- ELECTROLUX ZANUSSI VENDING
- ELMECO S.R.L
- HOSHIZAKI FRANCE
- MANITOWO ICE, INC.
- NESTOR TECHNOLOGIE
- SCHAERER WITTENBORG
- VENTECNIC, S.L

● **Máquinas expendedoras de café**

- BRAVILOR FRANCE, S.A
- CAFES SAN-RIVO
- CONTI
- CUP EXPRESS
- DEOTTO ESPRESSO SYSTEMS
- ELECTROLUX ZANUSSI VENDING
- FOUNTAIN INDUSTRIES FRANCE
- GRINDMASTER
- MATRIX INTERNATIONAL
- MELITTA SYSTEM SERVICE FRANCE
- MOPEDIS
- NESTOR TECHNOLOGIE
- SAECO FRANCE
- SCHAERER WITTENBORG

- SODA
- VMF FRANCE

● **Máquinas expendedoras de patatas fritas**

- C.T.D CONCEPTION TECHNIQUE
- DIFFUSION

● **Máquinas dispensadoras de zumo de naranja**

- FLASH BURGER
- LOLITAS PEREZ-TABARLY DEV
- NESTOR TECHNOLOGIE
- ORANFRESH S.R.L
- SANTOS S.A
- ZUMEX, MÁQUINAS Y ELEMENTOS S.A
- INNOVACIONES MECÁNICAS

● **Distribuidores automáticos de preservativos**

- SODA

● **Distribuidores automáticos de vídeo**

- RUSH DIFFUSION

● **Máquinas expendedoras de productos alimenticios**

- DEOTTO ESPRESSO SYSTEMS
- ELECTROLUX ZANUSSI VENDING
- M.T.P
- RUSH DIFFUSION
- SAPAR S.A
- SCHAERER WITTENBORG
- SODA
- VENTECNIC, S.L

● **Distribuidores de vasos**

- SAN JAMAR EUROPE INC.
- SODA
- TRAEX DIVISION OF MENASHA CORPORATION

● **Piezas de repuesto para máquinas de vending**

- GRIMAC, S.A
- MECSERFLEX LTD
- SAECO FRANCE

La compañía utiliza los estancos frente a la competencia

Tabacalera conserva el monopolio pese a la liberalización del sector

La empresa Tabacalera, fusionada con la francesa Seita desde el pasado mes de diciembre, se mantiene en una posición preeminente en la fabricación y la venta de tabaco en España. Aunque en teoría el mercado de este producto está liberalizado en todas sus facetas, la compañía sigue siendo el único fabricante en nuestro país. En cuanto a la distribución, Mc Lane es la única firma que desde 1986 se enfrenta a Tabacalera pero lo hace de una forma casi testimonial.

Además, hay que tener en cuenta que los precios del tabaco son libres, pero los márgenes minoristas son fijos y el consumidor tiene que pagar lo mismo por una cajetilla con independencia de que la adquiera en un establecimiento u otro de hostelería o en uno u otro estanco.

Según la Asociación Nacional de Expendedores de

Tabaco (Anett), el objetivo del Gobierno con la Ley de Ordenación del Mercado de Tabacos de 1998 fue crear el marco legal necesario para que la privatización de Tabacalera fuera un éxito.

Posición de dominio

En este sentido, la aso-



ciación considera que el peso y el control de Tabacalera sobre todo el negocio del tabaco es muy elevado por la herencia de la situación anterior, por el amparo a la perpetuación de su hegemonía gracias a la citada ley de 1998 y por la posición activa de dominio que ejerce.

Por su parte, el Gobierno ha reconocido sólo razones fiscales y sanitarias

para liberalizar el sector aunque Anett cree que es una forma de que la Administración y Tabacalera controlen todavía más el sector. Esta situación impone a sus competidores exigencias y limitaciones que impiden cualquier proyecto empresarial.

Con este contexto favora-

ble, Tabacalera se consolida como primer operador logístico español a través de su filial Logista, encargada de la distribución. Logista posee 65.000 puntos de venta, 15.100 estancos

y además del tabaco distribuye otros productos como timbres y libros y ofrece servicios logísticos.

Tabaco menos dañino

Por otro lado, la Comisión Europea ha endurecido la normativa sobre tabaco para rebajar los niveles máximos de los contenidos

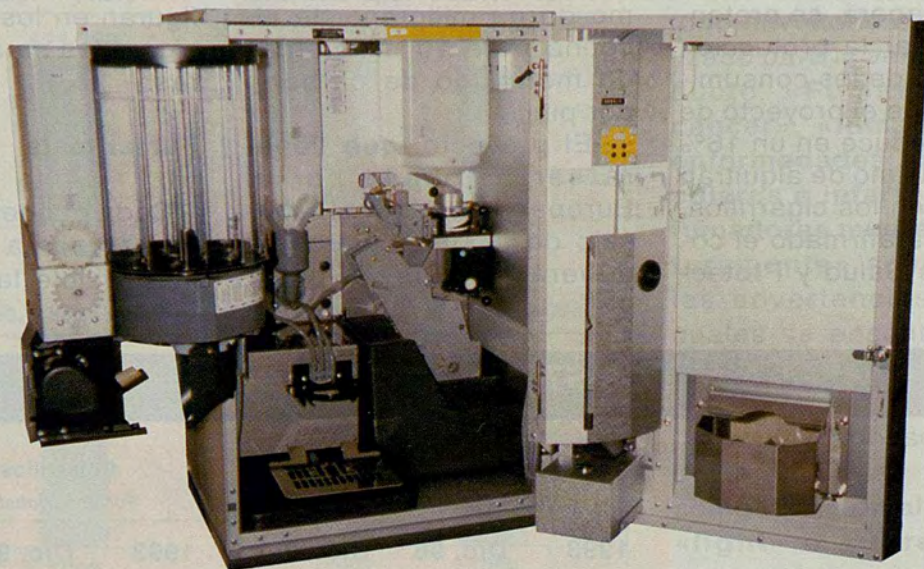
(Pasa a la pág. 28)

ALHAMBRA



CUANDO LA TECNOLOGÍA LLEGA A SER ARTE

VENDING



DIMENSIONES MÁQUINA:

ALTURA: 840 MM.

ANCHURA: 540 MM.

PROFUNDIDAD: 540 MM.

DIMENSIONES BASE:

ALTURA: 740 MM.

ANCHURA: 540 MM.

PROFUNDIDAD: 540 MM.

DATOS ELÉCTRICOS:

TENSIÓN DE ALIMENTACIÓN: 280 V

POTENCIA INSTALADA: 1.300 W

LÁMPARA PUERTA: 6 W

RESISTENCIA CALDERA: 1.100 W

SISTEMAS DE PAGO:

- SELECTOR PARALELO
- MONEDERO PROTOCOLO EJECUTIVO
- MONEDERO PROTOCOLO MDB-ICP
- MONEDERO PROTOCOLO BDV001
- ZONAS PREDISPUESAS PARA LLAVE, LECTOR DE TARJETAS, LECTOR DE BILLETES...

CARACTERÍSTICAS:

- 16 SELECCIONES (8 SELECCIONES DE PULSACIÓN DIRECTA + 6 PRESELECCIONES PARA DESCAFEINADO)
- 3 CONTENEDORES SOLUBLES + 1 CONTENEDOR DE AZÚCAR
- 2 GRUPOS DE MEZCLA, SELECCIONES SOLUBLES
- CAPACIDAD DE 250/280 VASOS DE EXPEDICIÓN AUTOMÁTICA
- PANEL ILUMINADO
- CUCHARILLA AUTOMÁTICA

CAPACIDAD RECIPIENTES:

CAFÉ EN GRANO: 2 KGS.

DESCAFEINADO: 1,4 KGS.

LECHE: 1,1 KGS.

CHOCOLATE: 2 KGS.

AZÚCAR: 2,5 KGS.



PASEO MARQUÉS DE CORVERA, 33 - BAJO

TEL.: 968 26 61 66

FAX: 968 26 65 04

30002 MURCIA

DELEGACIONES:

GALICIA - PAÍS VASCO - CATALUNYA - CANARIAS - MADRID - ANDALUCÍA - VALENCIA - PORTUGAL

(Viene de la pág. 25)

perjudiciales de los pitillos. De esta manera, se pretende aumentar la protección de la salud de los consumidores ya que el proyecto de directiva reduce en un 16% el nivel máximo de alquitrán permitido en los cigarrillos.

Según ha afirmado el comisario de Salud y Protec-

ción de los Consumidores, David Byrne, la nueva normativa establece un máximo de un miligrano de nicotina y de 10 miligramos de monóxido de carbono por pitillo.

El proyecto, que deberá ser aprobado por el Parlamento y el Consejo de la Unión Europea, deberá aplicarse a partir

del 31 de diciembre del 2003. Además, las advertencias sobre la salud que figuran en los paquetes de cigarrillos serán más severas.

Fumar mata

Cada paquete tendrá que llevar escrita en su parte más visible la advertencia

COSTE DEL TABACO

	Cigarrillos negros <i>Ducados, BN, etc.</i>			Cigarrillos rubios <i>Fortuna, Nobel, L&M, etc.</i>		
	1993	Dic. 96	Dic. 98	1993	Dic. 96	Dic. 98
P.V.P.	89,00	170,00	200,00	150,00	220,00	275,00
IVA (1)	13,00	25,93	27,58	21,91	33,55	37,92
Proporcional (2)	43,17	91,80	108,00	72,75	118,80	148,50
Específico	3,00	10,00	10,00	3,00	10,00	10,00
Total Impuestos	59,17	127,73	145,58	97,66	162,35	196,42
Comisión estanco: 8,5%	7,57	14,45	17,00	12,75	18,70	23,38
Precio fábrica y distribución	22,26	27,82	37,42	39,59	38,95	55,20
Fiscalidad (%)	66,48	75,14	72,79	65,11	73,79	71,43

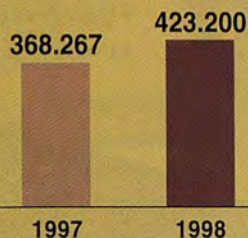
	Cigarrillos rubios <i>Lucky Strike y Chesterfield</i>			Cigarrillos rubios <i>Kent, Kool, Lark, Marlboro, Merit, Winston, etc.</i>		
	1993	Dic. 96	Dic. 98	1993	Dic. 96	Dic. 98
P.V.P.	190,00	245,00	305,00	245,00	310,00	365,00
IVA (1)	27,76	37,36	42,06	35,79	47,27	50,33
Proporcional (2)	92,15	132,30	164,70	118,83	167,40	197,10
Específico	3,00	10,00	10,00	3,00	10,00	10,00
Total Impuestos	122,91	179,66	216,76	157,62	224,67	257,43
Comisión estanco: 8,5%	16,15	20,82	25,93	20,83	26,35	31,03
Precio fábrica y distribución	50,94	44,51	62,32	66,55	58,97	76,54
Fiscalidad (%)	64,69	73,33	71,07	64,33	72,47	70,53

(1) El impuesto del IVA es, sobre el PVP, del 11,935% en 1991; del 13,958% en 1992; del 14,609% en 1993 y 1994; del 15,25% en 1995 y 1996; del 13,79% en 1997.

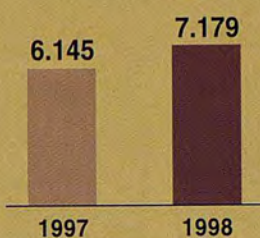
(2) El impuesto proporcional es sobre el PVP, del 42% en 1991; del 45,5% en 1992; del 48,5% en 1993; del 49% en 1994; del 50% en 1995; del 50,50% entre enero y julio de 1996; y del 54% en agosto de 1996.

Las principales variables de logística

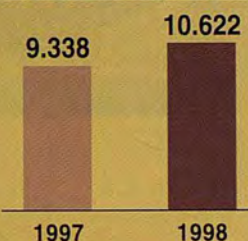
Ventas: % 98/97 = 14,9%



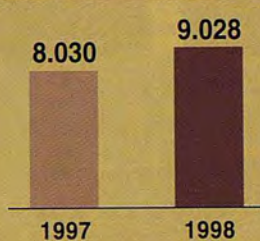
Beneficio neto: % 98/97 = 16,8%



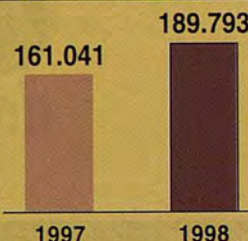
Beneficio ordinario: % 98/97 = 13,8%



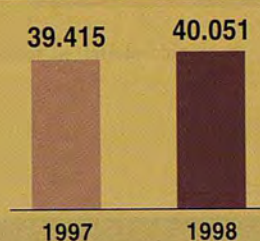
Cash Flow: % 98/97 = 12,4%



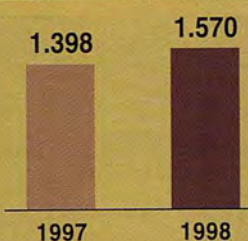
Activos totales: % 98/97 = 17,9%



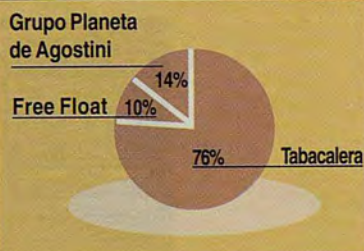
Recursos propios: % 98/97 = 1,6%



Empleados a 31-12: % 98/97 = 12,3%



Estructura accionarial



Fuente: Cifras auditadas proforma de Logista

Estancos y tabaco

Aunque en España hay unos 15.100 estancos abiertos, el 90% de las ventas las realizan 8.000 expendedores. Los estancos son comercios adjudicados por la Administración y operan con un margen del 8,5 % sobre el precio de venta de los cigarrillos. Estos establecimientos actúan como proveedores del llamado segundo canal (hostelería y máquinas) y también venden directamente.

Su regulación limita volúmenes de venta e impide la competencia entre ellos, aspecto que frena la modernización y las inversiones del sector y alimenta el negocio fraudulento.

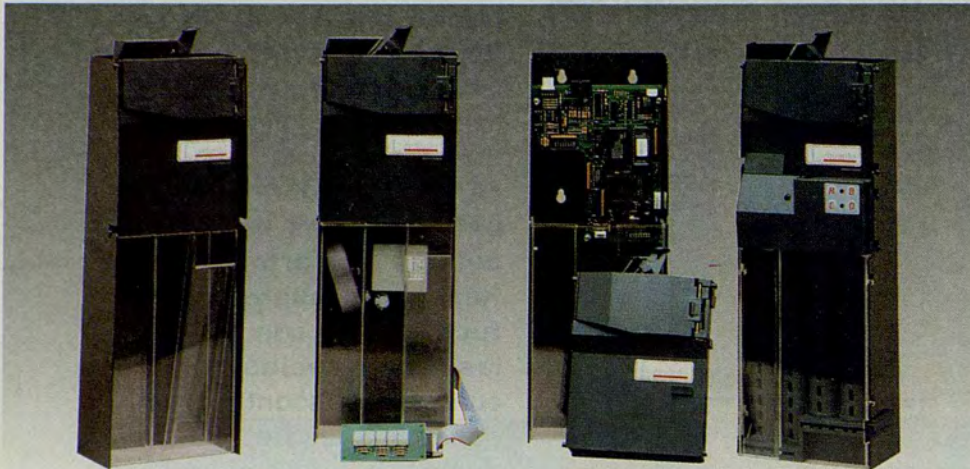
«fumar mata» o «fumar puede matar», aviso que también deberá figurar en todo envoltorio exterior utilizado para la venta del producto. «Fumar provoca cáncer», «fumar provoca enfermedades cardiovasculares e infartos» y «los fumadores mueren prematuramente» son otras de las advertencias con las cuales se encontrarán los consumidores de este producto.

Por otro lado, sólo se podrán autorizar términos como «bajo en alquitrán», «light» o «ultraligero», entre otros, en el caso de que hayan sido expresamente autorizados por el gobierno del país comunitario donde se fabrica o comercializa. Los fabricantes deberán detallar en cada paquete los niveles de nicotina, alquitrán y monóxido de carbono de los cigarrillos.

Además, los fabricantes e importadores de tabaco tendrán que entregar cada año a los gobiernos de los Quince una lista con los datos toxicológicos de los ingredientes, una prueba de que son inofensivos para la salud y un listado de los ingredientes de cada tipo de cigarrillos.

Ante esta nueva normativa, los fabricantes han pedido dialogar con Bruselas. La Confederación Europea de Productores de Tabaco ha esgrimido el derecho de los adultos para decidir por sí mismos si quieren fumar o no y la cifra de un millón de personas que viven de este negocio en la UE como razones para detener la normativa ●

Monederos «Serie Leonardo»



Aplicaciones con

- Control de presencia
- Control de accesos
- Controladores de consumo y tiempos
- Control de producción



Conexión directa a:

- Lector de tarjeta chip
- Lector llave sin contacto
- Lector de billetes

- PARALELOS
- EJECUTIVOS
- M.D.B.

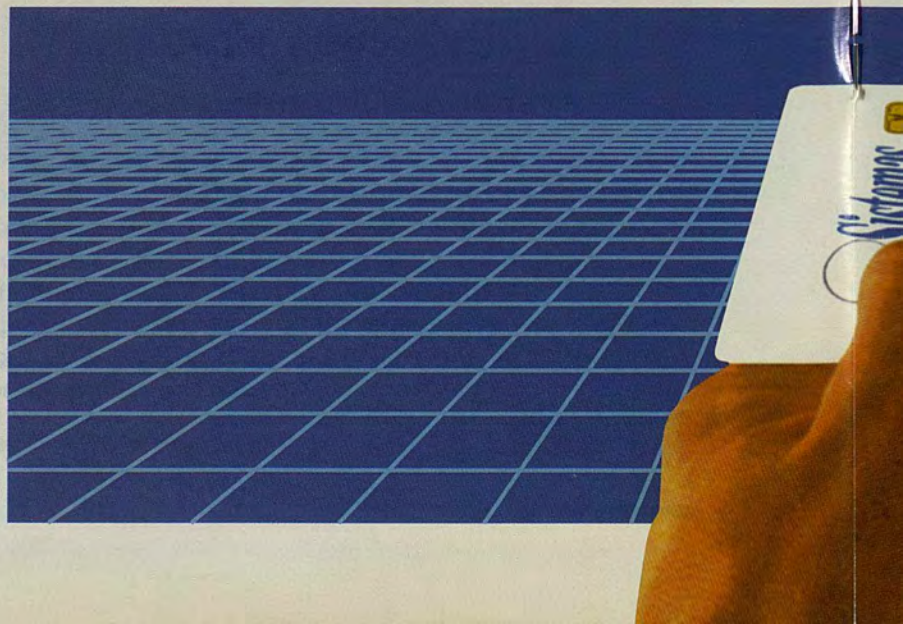


Desarrollos Informá



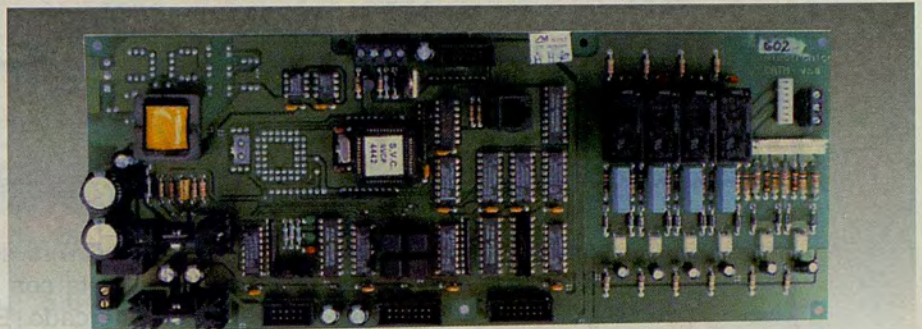
Internet: <http://empresas.mundivia.es/sistemasvc>

e-mail: sistemasvc@mundivia.es





Desarrollos a medida



Conector de máquina vending a ordenador



Lector de tarjeta chip



Controlador de servicios de vending para centros penitenciarios

Systemas y control, s.l.



Programas a medida

- Centros penitenciarios
- Catering
- Vending



C/. Doctor Pujadas, 24-26 bjos.

08830 SANT BOI (Barcelona)

Tels.: 93 630 16 34 - 93 630 14 69

Fax: 93 630 36 72

España es el mayor suministrador de máquinas de vending en el mercado portugués con una cuota del 75%

El vending crece anualmente en Portugal un 20%

El reparto mundial de las importaciones de máquinas de vending se encuentra bastante equilibrado con la excepción de Francia que, en 1995, recibió casi el 15% de todo el flujo mundial.

Otros países que destacan por su evolución al alza son Brasil y Japón que han experimentado un ascenso notable en el comercio mundial de máquinas de vending.

El resto de países han mantenido una tendencia gradual, a excepción de Alemania, Canadá o Austria que han manifestado una disminución de sus compras al exterior.

La importación de máquinas

Francia ocupa el primer puesto del ranking mundial de

importadores. Su principal proveedor es Italia, que cuenta con el 40% de cuota de mercado. En segundo lugar, se encuentra Reino Unido, con el 8,5% del total, que tiene como proveedor a Estados Unidos, con casi el 60% de las ventas, seguido a gran distancia del resto de países europeos. Por su parte, Alemania y los Países Bajos se posicionan en tercer lugar dentro de la importación de máquinas de vending.

Exportaciones mundiales

Quince países concentran el volumen total de ventas mundiales, destacando Estados Unidos con el 32%, Italia con el 19% y Alemania con el 13%. Estados Unidos es el

líder mundial indiscutible de las exportaciones de máquinas de vending y muestra una tendencia de progresivo aumento.

El mercado portugués

Portugal, con más de las tres cuartas partes de las ventas efectuadas, es el principal comprador de máquinas de vending españolas. La evolución ascendente de Portugal en cuanto a importaciones, les sitúa en el decimotercero lugar por volumen de compras ●

Información extraída del dossier económico sobre el sector de la hostelería, restauración y vending en Portugal, elaborado por Miller-Freeman

Comercio Mundial de máquinas de vending / Importaciones totales

	Principales Compradores	1993	1994	1995	%1993	%1994	%1995	%93/95
1	Francia, Mónaco	61.755	53.008	73.810	13,5	11,0	14,5	19,5
2	Reino Unido	39.702	34.749	43.347	8,7	7,2	8,5	9,2
3	Alemania	62.162	46.710	43.329	13,6	9,7	8,5	-30,3
4	Países Bajos	28.977	35.756	39.946	6,4	7,4	7,9	37,9
5	EE. UU.	20.376	26.897	32.123	4,5	5,6	6,3	57,7
6	España	27.723	30.391	31.111	6,1	6,3	6,1	12,2
7	Bélgica-Luxemburgo	24.927	26.644	29.480	5,5	5,5	5,8	18,3
8	Canadá	33.438	31.502	28.514	7,3	6,5	5,6	-14,7
9	Brasil	3.135	6.004	22.818	0,7	1,2	4,5	627,8
10	Suiza-Liechestein	16.588	15.824	19.475	3,6	3,3	3,8	17,4
11	Australia	20.625	14.137	13.899	4,5	2,9	2,7	-32,6
12	Austria	13.252	17.869	13.402	2,9	3,7	2,6	1,1
13	Japón	3.470	5.348	12.322	0,8	1,1	2,4	255,1
14	Suecia	4.900	5.403	9.781	1,1	1,1	1,9	99,6
15	Argentina	6.534	33.872	7.672	1,4	7,0	1,5	17,4
	Subtotal	367.584	384.114	421.029	80,6	79,8	83,0	14,5
	Otros países	88.483	97.063	86.377	19,4	20,2	17,0	-2,4
	TOTAL	456.067	481.177	507.406	100,0	100,0	100,0	11,3

Fuente: PC/TAS-Elaboración ICEX

Importaciones portuguesas de máquinas de vending

	1993	1994	1995
Importaciones totales	5.955	7.097	7.091
Cuota de mercado mundial	1,3%	1,5%	1,4%

	Principales Proveedores	Importaciones			Cuotas de mercado			Variación
		1993	1994	1995	%1993	%1994	%1995	%93/95
1	España	3.150	5.046	5.408	52,9	71,1	76,3	71,7
2	Italia	960	461	780	16,1	6,5	11,0	-18,8
3	EE. UU.	1.020	546	340	17,1	7,7	4,8	-66,7
4	Alemania	478	366	208	8,0	5,2	2,9	-56,5
5	Francia, Mónaco	69	319	153	1,2	4,5	2,2	121,7
6	Suiza, Leichestein		22	94	0,0	0,3	1,3	
7	Reino Unido	119	87	65	2,0	1,2	0,9	-45,4
8	Suecia	7	25	26	0,1	0,4	0,4	271,4
9	Dinamarca	99	151	10	1,7	2,1	0,1	-89,9
10	Países Bajos	7	11	5	0,1	0,2	0,1	-28,6
	Subtotal	5.909	7.034	7.089	99,2	99,1	100,0	20,0
	Otros países	46	63	2	0,8	0,9	0,0	-95,7
	TOTAL	5.955	7.097	7.091	100,0	100,0	100,0	19,1

Fuente: PC/TAS-ICEX

Alimentos a su justa temperatura



480 Top



Easy Vend



Fresh Food



Everest M



Spirali HDR L

FAS[®]

FAS INTERNATIONAL

C/. Coure, s/n (Polígono Industrial Famadas)
 08940 CORNELLÁ DE LLOBREGAT (Barcelona) - España
 Tel.: 93 474 20 86 (Centralita) - Fax: 93 474 32 79
 e-Mail: fas@bcnred.com

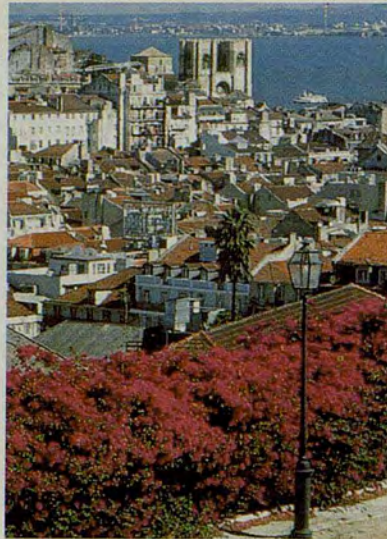
La formación bruta de capital fijo y las exportaciones son las grandes responsables del desarrollo económico de Portugal

Portugal, un país que impulsa su crecimiento económico

La integración en el mercado único europeo ha conllevado una apertura de la economía portuguesa que ha contribuido a su crecimiento durante la última década.

Previsiones optimistas

El progreso económico registrado durante 1998 fue impulsado esencialmente por la formación bruta de capital fijo y por las exportaciones. Las transferencias de la Unión Europea y la remodelación de las barreras comerciales han influido decisivamente en el impulso económico de Portugal durante los últimos 10 años. Así, pese a las incertidumbres de algunos mer-



Perspectiva de Lisboa

cados internacionales, las perspectivas internas en el país se

presentan optimistas para éste y los próximos años.

Comercio exterior

El comercio internacional portugués representa más de la mitad del Producto Interior Bruto del país con un porcentaje del 55,2% durante 1998.

Los principales proveedores y clientes de Portugal son los países de la Unión Europea. España se posiciona como el mayor proveedor del mercado portugués con un 24% en 1998, seguido de Alemania (15%), Francia (11%) e Italia (8%). Del mismo modo, los clientes más relevantes para el país luso fueron en ese mismo año, por orden de importancia, Alemania, España, Francia y Reino Unido.

Las exportaciones portuguesas se han dirigido tradicionalmente a los mercados de la OCDE, especialmente a los países de la Unión Europea, con un peso del 79% en 1998. Sin embargo, también destaca su actividad exportadora con América Latina, que ha aumentado gradualmente representando el 1,9% del total en 1998, y África, que en ese mismo año

Distribución geográfica del comercio internacional portugués-1998 (P)

	Exportaciones	Importaciones
Unión Europea	81,5 %	77,2 %
EFTA	2,1 %	2,4 %
Países de habla portuguesa	3,6 %	1,6 %
América del Norte	5,5 %	3,2 %
Otros	7,3 %	15,6 %

Fuente: INE - (P): datos provisionales

Evolución de la balanza comercial

	1993	1994	1995	1996	1997	1998 (P)
Salidas	15.390	17.935	23.344	24.621	23.925	24.158
Entradas	24.150	27.002	33.523	35.201	35.016	36.884
Saldo	-8.760	-9.067	-10.179	-10.580	-11.091	-12.726
Tasa de cobertura (%)	63,7	66,4	69,6	69,9	68,3	65,5

Fuente: INE - Unidades: Millones USD - (P): datos provisionales

sufrió un ligero descenso aunque mantenga una significativa cota de exportación en la mayoría de mercados africanos especialmente en Angola.

Inversión española

La empresa española ha invertido en Portugal casi 150.000 millones de pesetas en los últimos cinco años. La estabilidad política y económica, su accesibilidad geográfica, su potencial de desarrollo e influencia en países de habla portuguesa son algunos de los aspectos que más han valorado las empresas españolas para tomar posiciones entre las compañías mejor situadas en el país vecino.

En el quinquenio que oscila entre 1993 y 1997, los grupos empresariales españoles invirtieron en Portugal 1.445 millones de euros y sólo en 1998 se realizó una inversión de 853 millones de euros.

Las empresas portuguesas, por su parte, realizaron únicamente una inversión de 231 millones de euros en España que se tradujo en unas ventas por valor de 3.365 millones de euros, a diferencia de las ventas conseguidas por las em-

(Pasa a la pág. 36)

Cerca de 3.000 empresas españolas invierten en Portugal

La creciente actividad de las empresas españolas en Portugal refleja las buenas relaciones que existen entre ambos países. Alrededor de 3.000 empresas españolas han optado por distintas fórmulas para implantarse en el país vecino ya sea instalándose directamente, mediante la adquisición de empresas locales, a través de alianzas o estableciendo cruces accionariales con compañías portuguesas. Aunque la presencia española se ha extendido en una gran variedad de sectores, aquellos ámbitos que han focalizado mayor interés han sido la banca, el sector alimentario y el de la construcción.

¿Todavía esta Ud. buscando la fórmula correcta para el Euro?



methoda Hamburg

iNRI le contará el secreto!

¡La situación puede ser explosiva: si Usted no tiene el monedero de cambio adecuado en sus máquinas automáticas las ventas se desvanecerán como humo en el aire en el momento del cambio a Euro! Únicamente aquellos que puedan ajustar rápidamente y sin problemas la aceptación de las nuevas monedas en sus máquinas se evitarán el mal trago de ver sus cajas de recaudación vacías. El G-46 puede ser programado convenientemente con antelación y cuando llegue el día E conmutar a la nueva moneda simplemente cambiando de posición un interruptor. Además, este revolucionario monedero de cambio permite la programación independiente de la moneda nacional y el Euro en cada unidad. ¡Eureka!

**TÜV
CERT**
DIN EN ISO
9001 / 14001

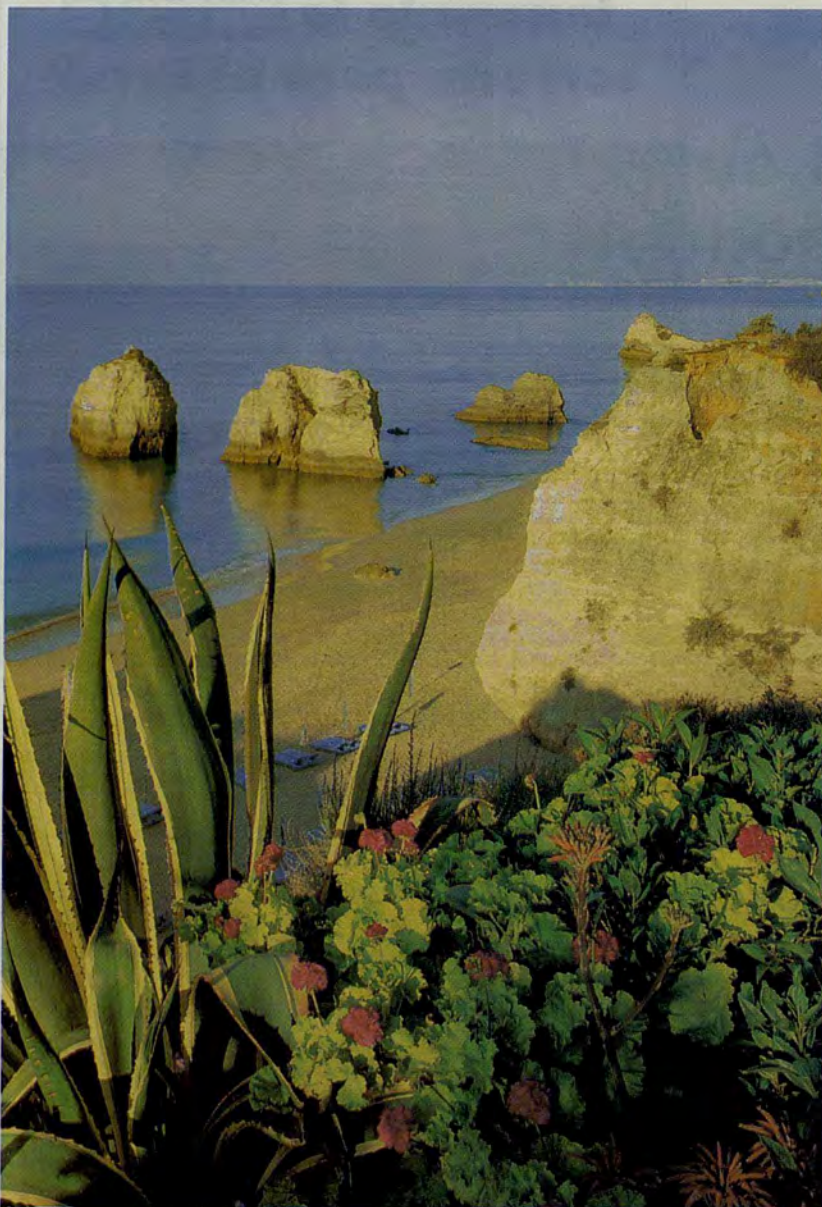


- Solución NRI 2 x 16 canales de moneda en dos bancos independientes
- Inhibición de la moneda nacional y activación del banco de Euro mediante interruptor
- Posibilidad de programación de las monedas de Euro vía transferencia de datos sin usar monedas y a pie de máquina
- Activación del Euro en segundos
- Cambio a Euro en la propia máquina
- Los cuatro tubos pueden ser reemplazados por separado con o sin monedas si es necesario
- Adaptable a sus necesidades concretas gracias a su diseño modular
- De la misma forma pueden ajustarse al Euro los monederos de las series G-13, G-18, G-40 y G-26

CRANE NRI Ibérica S.A.

Ramón Turró, 91 Planta 2 • 08005 Barcelona
Tel: 93-3 00 41 63 • Fax: 93-3 09 80 51
E-mail ventas: nrspca@mx3.redestb.es
Internet: www.nri.de





Playa de Algarve

Portugal es uno de los mayores importadores

Salvo por algunas diferencias, la configuración de sociedades y el tratamiento fiscal de las empresas portuguesas es parecido a los sistemas que se aplican en España. Ésta es una de las razones que más han estimulado la inversión española en el país luso junto a las posibilidades del propio mercado portugués. Así, España no sólo ha ocupado el 40% de las inversiones portuguesas en el exterior sino que además, nuestro país ha lle-

vado a cabo una inversión de 150.000 millones de pesetas en Portugal, hecho que demuestra la elevada proyección de este mercado para el empresariado español.

Así, las vinculaciones empresariales más extendidas son los acuerdos de colaboración mercantil, las compras de empresas, las fusiones y escisiones, las filiales, los establecimientos permanentes y los sin establecimiento permanente.

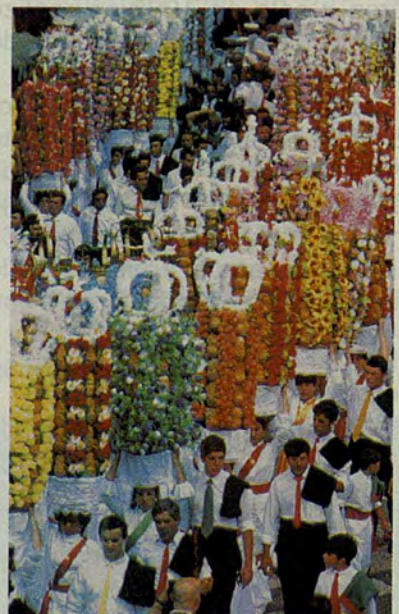
Origen de la inversión directa extranjera (Millones de USD - 1998)

Reino Unido	2.492
Bélgica	1.653
Francia	1.093
Suiza	1.074
España	856
Holanda	819
EUA	538
BER	463
Alemania	374
Suecia	334

Fuente: Banco de Portugal

(Viene de la pág. 35)

presas españolas en Portugal que triplicaron este volumen consiguiendo más de 9.000 millones de euros.



Fiesta de los Tabuleiros, Tomar

Portugal recibe cerca de las dos terceras partes de la inversión española directa en la Unión Europea y de casi una cuarta parte de las inversiones de España en el exterior ●

Información extraída del Dossier Económico sobre el sector de la Hostelería, Restauración y Vending en Portugal, elaborado por Miller-Freeman



CALIDAD Y SERVICIO



PRODUCTOS ALIMENTICIOS SOLUBLES PARA VENDING

**PREPARADOS ALIMENTICIOS
SIMAT. S.L.**

Pol. Ind. Camp de la Serra
C/. Caseta de L'Hort s/n
08784 HOSTALETS DE PIEROLA
(Barcelona) España

TEL . 93 . 771 . 23 . 11
FAX . 93 . 771 . 23 . 27
E-mail:simat@bcn.servicom.es

Delegados Comerciales:

Cataluña: Josep M^e Gutiérrez i Grau
Tel. Móvil 639.353.667

Madrid: Alfonso López García
Tel. Móvil 629.920.607

Andalucía-Murcia: Javier Montoya Conesa
Tel. Móvil 639.615.751

Distribuidores:

Valencia-Castellón:
Planet Vending, S.L.
Tel 96.131.82.60

Castilla y León:
VOSI, S.L.
Tel 983.40.02.49

Galicia:
Maxelga, S.L.
Tel 986.49.49.12

Asturias:
CASFER-SAT, S.L.
Tel 985.20.56.89

Portugal:
Promolac, Lda.
Tel (00)(3511)958.86.00

Argentina:
Planet Vending, S.R.L.
Tel (00)(541)521.55.11

«El objetivo de GPE Vendors es fabricar máquinas expendedoras de calidad con un bajo coste»

La Feria Internacional del Vending, Eurovending, celebrada el pasado mes de mayo en Madrid, fue su carta de presentación. Desde entonces, su extensión ha sido imparable y el nivel de ventas ha ido en aumento. Su pretensión es abarcar todas las necesidades del vending antes del 2001, tal y como nos explica el administrador gerente de GPE Vendors en España, Julio Guerra.

- ¿Cómo y cuándo se fundó la filial española GPE Vendors?

- GPE Vendors España nació en abril de este año, aunque el proyecto se inició en 1978. Aquel año conocí al gerente propietario de GP Elettronica de Italia, Giorgio Peroni, y en ese momento se habló de la situación del vending en España. A partir de ahí, siguieron nuestras conversaciones hasta que las circunstancias nos permitieron crear la filial española.

- ¿Cuáles son los objetivos básicos de esta nueva incorporación?

- GPE Vendors España parte de la filosofía general de la empresa de no tener intermediarios. En Francia, Inglaterra y en casi toda Europa GPE Vendors tiene



Julio Guerra, Administrador-Gerente de GPE Vendors España

delegación propia y nosotros querríamos seguir esta política también en nuestro país sobre todo

para abaratar el coste del producto sin perder en calidad.

- ¿Puede explicar la trayectoria de GPE Vendors España desde que inició su actividad industrial?

- Queríamos hacer la presentación en la Feria Internacional del Vending del mes de mayo y por ese motivo tuvimos que ir a contrarreloj. Además, se dio la circunstancia de que en Italia en aquellos momentos se cambiaba el diseño de las máquinas aunque manteniendo la misma electrónica. Conseguimos estar en la Feria y tuvimos una gran acogida que ha supuesto nuestra extensión por todo el país y un nivel de ventas importante.

- ¿Cuáles son las caracterís-



De izquierda a derecha, el Director General de GPE Vendors Italia, Giorgio Peroni; el Asesor Fiscal, Doctor Bataglia; el Administrador-Gerente de GPE Vendors España, Julio Guerra e Isaac Guerra, Director Comercial y de Marketing de GPE Vendors España



Isaac Guerra, Director Comercial y de Marketing de GPE Vendors España

tics de la producción y qué novedades se han introducido?

- Siempre hemos partido de

máquinas de snacks mixtas, ya que permiten vender agua y latas dentro de la máquina de snacks. Técnicamente no ha habido nin-

gún cambio porque seguimos dando tres años de garantía electrónica en todas las máquinas aunque en el diseño se ha producido un aumento de la inversión.

- ¿Por qué se han ampliado las instalaciones?

- Las oficinas donde trabajábamos no reunían las condiciones necesarias para una empresa de este tipo. Lo que pretendemos es que la gente nos conozca y vender lo máximo posible, por lo tanto, aumentar la extensión de las instalaciones de 320 m² a los 460 que tenemos actualmente es un paso más para conseguirlo.

- ¿Tiene GPE Vendors delegaciones en el territorio español?

(Pasa a la pág. 40)

Café CASTEL

Gourmet



LA OFERTA MÁS COMPLETA DE CAFÉ PARA EL VENDING

CAFÉS CASTEL, líder nacional en las últimas innovaciones del mundo del café, los cafés en **monodosis**, ofrece al profesional del vending:

- La más completa variedad de cafés en todas sus fórmulas y envases: grano, molido, **monodosis en 7 grs. y 14 grs.** descafeinados, **tiras de 50 o 100 monodosis.**
- Las mejores calidades de cafés del mundo, tanto en su marca «**Doña Martina**», especial para el Vending, como en las variedades únicas de su marca «**Café Castel Gourmet**». Una calidad que le distinguirá y le permitirá conservar su clientela.
- Asesoramiento sobre las cafeteras express más idóneas para cada mercado.
- La tecnología más avanzada en la fabricación de la monodosis:
 - ◆ El **prensado** más compacto y uniforme que extrae el máximo rendimiento y crema del café.
 - ◆ El sistema de vacío en atmósfera modificada que garantiza la misma calidad del café durante 18 meses.
 - ◆ La posibilidad de envasarlo de todas las formas: dosis en sobres individuales en cajas de 25 o 150 unidades, tiras de 25, 50 o 100 unidades en bolsas al vacío...

Pídanos una muestra para comprobar la excelencia en el café

(Viene de la pág. 39)

- Nuestra firma no es partidaria de las delegaciones porque aumentan el coste del producto. Lo que sí tenemos es «personal de casa» que conoce bien el producto y que se encuentra en las principales provincias de nuestro país. Pero el servicio técnico central está en Barcelona. Además, estamos llegando a acuerdos puntuales con distribuidores, comerciales y servicios técnicos de toda España. En total, contando autónomos e intermediarios, somos 40 personas en la empresa.

- ¿Con qué modelos de maquinaria cuenta su empresa?

- Los tipos de máquinas de nuestra firma son el modelo de snacks y el de snacks y combinada, que tienen diferentes alturas por cuestiones de estética. Así, hay máquinas expendedoras de 1,60, de 1,72 y de 1,83 m. Con la de 1,60 m el cliente tiene la posibilidad de consumir a un precio muy asequible snacks, latas y agua, distribuidos en cinco bandejas. En el caso de la expende-



La firma cuenta con una amplia gama de máquinas automáticas de snacks

dora de 1,83 m, hay seis bandejas que ofrecen también los tres productos a la vez.

- ¿Cuál ha sido la implantación de GPE Vendors en el mercado internacional?

- La empresa se inició en Italia, después dio el gran salto al difícil mercado inglés y finalmente aterrizó en el alemán. Estamos en una coyuntura en la que el mercado está pidiendo máquinas

avanzadas pero no complicadas y tenemos la suerte de contar con Peroni, que es un gran ingeniero y está al día del desarrollo de este tipo de maquinaria. Directamente como GPE Vendors sólo vendemos a Portugal y España aunque indirectamente llegamos a toda Europa.

- ¿Cómo valora los resulta-

(Pasa a la pág. 42)



Aula de formación de la sede central de GPE Vendors España

HOSTELEQUIP

VIII
Salón de Hostelería, Colectividades y Campings

2000

POSICIÓNATE EN EL SUR PARA EL NUEVO MILENIO

Alimentación, bebidas, climatización, cocinas, decoración, frío industrial, informática, higiene, lavandería, limpieza, restauración, colectiva, hostelería, aire libre y Campings.

¡RESERVA TU PLAZA YA!

13, 14 y 15 DE FEBRERO DEL 2000

PALACIO DE EXPOSICIONES Y CONGRESOS (FIBES) SEVILLA

SOLO PROFESIONALES

ORGANIZA:

COLABORAN:

TRANSPORTISTAS OFICIALES:



JUNTA DE ANDALUCÍA



Ayuntamiento de Sevilla



ASEGO



Comandante Zorita, 13 - 28020 Madrid
Tel.: 91 535 05 67. Fax: 91 535 14 70

Federación Española de Restauración - Federación Española de Campings - Asociación Española de Directores de Hotel - Federación Española de Discotecas y Salas de Fiesta - Federación Andaluza de Hostelería - Federación Andaluza de Campings - Federación Andaluza de Empresas de Limpieza - Confederación de Empresarios de Andalucía - Confederación Empresarial Sevillana - Cámara de Comercio de Industria y Navegación de Sevilla. Asociaciones Provinciales de Instaladores - Asociaciones Provinciales de Hoteles - Asociaciones Provinciales de Restaurantes - Asociaciones Provinciales de Cafeterías y Bares - Asociaciones Provinciales de Discotecas y Salas de Fiesta - Asociaciones Provinciales de Cocineros - Asociaciones Provinciales de Gobernantes de Hotel - Asociaciones Provinciales de Maitres - Asociaciones Provinciales de Barmen - Asociaciones Provinciales de Tintorerías - Asociaciones Provinciales de Lavanderías - Asociaciones Provinciales de Confiterías - Asociaciones Provinciales de Panaderías - Institutos y Escuelas de Formación Profesional.

(Viene de la pág. 40)

dos obtenidos en España durante 1999?

- En el Estado español se pueden calificar de increíbles, ya que se han multiplicado por tres el número de máquinas que hemos previsto. Esto significa que hay una gran aceptación del producto aunque lo básico es poder mantener ese nivel. Para ello, creemos importante seguir el lema de GPE Vendors en toda Europa, que es el de fabricar grandes máquinas pero sin grandes estructuras ni costes financieros.

- ¿En qué ferias nacionales e internacionales del sector ha asistido GPE Vendors?

- En los últimos dos años, GPE Vendors Italia ha estado presente en muchas ferias, como la de Italia, Francia, Portugal y también en España. Pensamos que es importante asistir a este tipo de eventos para así dar a conocer nuestros productos.

La Feria Internacional del Vending, Eurovending, de Madrid



Las nuevas instalaciones de la firma son más amplias y espaciosas

fue la última a la que asistimos y tenemos la intención de estar en la de Italia del próximo mes de mayo, haciendo un gran despliegue corporativo para poder tener una buena presencia en la que consideramos la feria más importante del sur de Europa. En las que se hagan en España también asistiremos aunque quizás con un stand más pequeño.

- ¿Cuáles son los retos de su empresa de cara al futuro?

- En primer lugar, consolidar lo que ya hemos hecho en cuanto a máquinas de snacks se refiere, porque creemos que existe un mercado importante. Hasta ahora, estas máquinas requerían grandes inversiones y por ello quedaban relegadas a ser un complemento de las de café. La máquina de snacks tiene que ser rentable por sí sola.

Por otro lado, a partir del 1 de enero comenzaremos la publicidad del sistema de pago propio, con llave, un procedimiento que se aparta de todo lo que existe actualmente en el mercado y que ya se utiliza en Alemania y sobre todo en Italia, donde ha tenido una gran acogida. Se trata de un sistema muy económico que permite solucionar los problemas del euro y del cambio. A pesar de que ya hace cuatro años que funciona, todavía falta que la gente lo



asimile. Además, en la Feria de Génova de mayo presentaremos uno o dos modelos de máquinas de bebidas calientes. En definitiva, GPE Vendors quiere tener la gama completa de productos para cubrir las necesidades del vending antes del 2001 ●



2000 NÜRNBERG

Internet: www.ima-messe.com

**ima**

Feria especializada internacional para autómatas de
entretenimiento y expendedores de mercancías

NÜRNBERG

19. - 21. 01. 2000

Organizador

VDAl Verlags- und Messegesellschaft mbH
Dirksenstraße 49 · D - 10178 Berlin
Tel. +49 (0) 30 - 28 40 71 50
Fax +49 (0) 30 - 28 40 72 72

Dirección de la feria

un Miller Freeman BLENHEIM HECKMANN GmbH
Völklinger Str. 4 · D - 40219 Düsseldorf
Tel. +49 (0) 2 11 - 90 19 1 - 134
Fax +49 (0) 2 11 - 90 19 1 - 127

un Miller Freeman



e-mail: info@ima.messe.de

Una máquina expendedora de bocadillos calientes entra en el mercado del vending

El modelo, que incorpora un novedoso sistema de selección a través de ordenador, ha sido diseñado por investigadores de la Universidad de Vigo

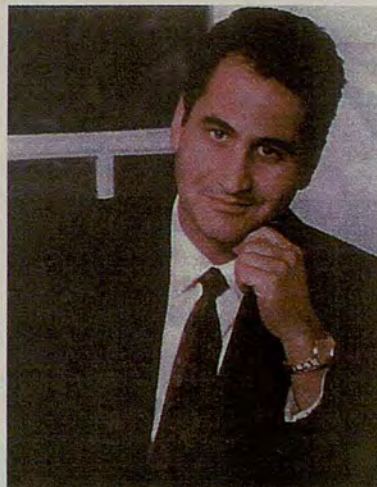
Heat-Box 2000, una máquina expendedora de bocadillos calientes tipo baguette, es la gran apuesta de la empresa gallega Dephan Concept dentro del sector del vending.

Dephan Concept, responsable del proyecto y de la patente mundial de la máquina, encargó el diseño del prototipo de la expendedora a la Universidad de Vigo a través de su Departamento de Ingeniería de Sistemas y

Automática. El proceso de investigación y desarrollo ha sido culminado después de un período de dos años donde se han realizado las pruebas correspondientes a esta máquina para demostrar su efectividad. Para comprobar su eficacia se realizó un estudio de viabilidad técnica del proyecto tras el cual se diseñó y desarrolló el software de la máquina, elemento fundamental de la misma.

El pasado 15 de diciembre fue presentada en el Auditorio de la Escuela Técnica Superior de Ingenieros y Minas de la Universidad de Vigo, el prototipo de la *Heat-Box 2000*.

Este acto, que contó con la presencia de numerosos medios de comunicación supuso la presentación, según señala el presidente de Dephan Concept, José Manuel Suárez «**de la primera máquina expendedora automática de bocadillos calien-**



José Manuel Suárez, Director General de Dephan Concept

tes tipo baguette a nivel mundial».

Prestaciones de la máquina

La *Heat-Box 2000*, que cuenta con dos hornos de infrarrojos que permiten preparar dos bocadillos al mismo tiempo, ofrece al cliente un bocadillo caliente en pan recién horneado tipo baguette en un tiempo máximo de cuatro minutos.

Esta máquina expendedora incorpora una interface multimedia en un ordenador personal. De esta manera el cliente puede seleccionar una de las ocho variedades de bocadillo ofertadas, obtiene información del precio y del saldo junto a una simulación del aspecto final del producto, así como el tiempo que falta para finalizar su cocción.

La interface multimedia permite también ofrecer imágenes, video-clips y música de forma que se puede captar la atención de los consumidores. José Manuel Suárez destaca esta opción como un elemento clave, «**la máquina cuenta con un gran número de soluciones multimedia que resultan de**

Principales dificultades para el desarrollo del invento

El prototipo de la *Heat-Box 2000* ha sido desarrollado por los profesores Fernando Vázquez y Enrique Paz del Departamento de Ingeniería de Sistemas y Automática de la Universidad de Vigo, además del propio José Manuel Suárez, autor e impulsor de la idea. Según los profesores Vázquez y Paz, la principal dificultad de este proyecto ha radicado en hacer sencillo algo que a priori resultaba muy complicado, obtener un producto de forma automática sin que éste perdiera las cualidades de un artículo preparado al instante en un restaurante o cafetería cualquiera, **"una vez tuvimos la seguridad de conseguirlo, trabajamos para solucionar todos aquellos problemas que una máquina de vending debe a priori asegurar, fiabilidad, rentabilidad y sencillez"**.

gran atractivo para los operadores del sector, ya que no es necesario su desplazamiento para autochequear la máquina, se puede realizar el pago mediante tarjeta además de posibilitar la incorporación de las últimas novedades en tecnología multimedia».

Ocho variedades de producto

La *Heat-Box 2000* cargada con ocho opciones diferentes de bocadillo (bacon y queso, tortilla española, jamón serrano y queso, pollo y bacon, etc.), se convierte en un pequeño pero gran restaurante que ofrece sus servicios en cualquier sitio y a cualquier hora del día.

Esta máquina, tras la selección realizada en la pantalla por el cliente, introduce a través de diversas operaciones internas el bocadillo en uno de los hornos que posee, ofreciendo un boca-

Dephan Concept entra en el mercado del vending

La incorporación de esta máquina expendedora de bocadillos calientes forma parte de la línea de expansión que ha diseñado la firma Dephan Concept para este año dentro de su división de Vending. Esta empresa gallega, cuya sede central se encuentra en la población pontevedresa de Pon-



teareas, cuenta con almacenes reguladores en Barcelona y Sevilla, además de poseer delegaciones en las zonas comerciales más relevantes del territorio espa-

ñol. Dephan Concept fue fundada en 1996 y cuenta con 30 locales en régimen de concesión dentro del sector de la restauración rápida.

ñol. Dephan Concept fue fundada en 1996 y cuenta con 30 locales en régimen de concesión dentro del sector de la restauración rápida.



dillo recién hecho, que sale envuelto en una bolsa que permite su consumo sin necesidad de servilletas ni accesorios adicionales.

El bocadillo cuyo

que puedan estar interesadas en contar con una máquina de estas características en sus instalaciones.

Entre las grandes prestaciones de la *Heat-Box 2000* se encuentra en forma de opciones, la posibilidad de incorporar en la misma



precio se encuentra entre las 350 y las 375 pesetas, se puede hacer efectivo mediante moneda, tarjeta o tickets, éste último caso pensado especialmente para las empresas

máquina canales dispensados simultáneos de bebida.

Comercialización de la máquina

Dephan Concept tiene previs-

(Pasa a la pág. 46)

(Viene de la pág. 45)

ta la comercialización de la máquina durante el año 2000. El presidente de la firma, José Manuel Suárez ha señalado que «**tomaremos carga de pedidos y fabricaremos la máquina en series de un mínimo de cien, con plazos de entrega establecidos**».

La novedad mundial que a juicio de José Manuel Suárez representa la *Heat-Box 2000*, supondrá «**un verdadero boom como lo demuestran las numerosas llamadas que hemos recibido en España y de diferentes países europeos ya que se trata de una máquina de la que no tenemos constancia que exista una similar en el mundo. Sabemos que sí las hay de hamburguesas y sandwiches congelados, pero no de bocadillos calientes con pan recién horneado**».

La proyección que una máquina de estas características posee demuestra que se trata,



según afirma el presidente de Dephan Concept, de «**un gran proyecto a nivel nacional e internacional que va a representar una revolución en el ámbito de las máquinas automáticas**».

La firma gallega proyecta distribuir la *Heat-Box 2000* en diferentes espacios públicos como estaciones, estadios, cines o aeropuertos ●

Heat-Box 2000, rindiendo homenaje a las primeras máquinas de Vending

La *Heat-Box 2000* rinde homenaje a la primera *Red Cooler for Coca-Cola* (la nevera roja de Coca-Cola). Este modelo considerado como muy moderno, aerodinámico, con esquinas redondeadas y bordes curvos marcó el comienzo de la era del merchandising aplicado a las bebidas. El éxito fue espectacular y se vendieron 469.519 máquinas en sólo 5 años. En 1959 se le añadió la iluminación eléctrica, que ha llegado hasta nuestros días. La compañía Dephan Concept recupera las formas suaves y redondeadas de los años 50 en su nueva má-



quina expendedora de bocadillos calientes, *Heat-Box 2000* que como señalan fuentes de la propia empresa «**pretende marcar un hito al incorporar a una máquina de vending todas las posibilidades multimedia que ofrece un ordenador**». Desde Dephan Concept se destaca la importancia que tendrán en el futuro los dispositivos multimedia y por ello destacan la relevancia de esta máquina «**que consigue un producto hasta ahora no ofrecido en máquinas de vending, bocatas recién horneados, no calentados en microondas y con una calidad de productos sólo alcanzada hasta ahora en negocios de restauración**».

Dephan Concept - Universidad de Vigo

Saldo: 0 Pts
Devuelve Cambio

	50 Pts 0,18 Eur 1 min		50 Pts 0,18 Eur 1 min
	40 Pts 0,24 Eur 30 seg		40 Pts 0,24 Eur 30 seg
	35 Pts 0,21 Eur 30 seg		40 Pts 0,24 Eur 30 seg
	40 Pts 0,24 Eur 30 seg		40 Pts 0,24 Eur 30 seg

Family Entertainment Fair **Fexpo** **2000**

Salón del Ocio Familiar

22, 23 y 24 de marzo del 2000

Palacio nº 2 - Recinto Ferial de Montjuïc
BARCELONA

Parques Infantiles, Acuáticos y de Atracciones



Centros Familiares de Diversión



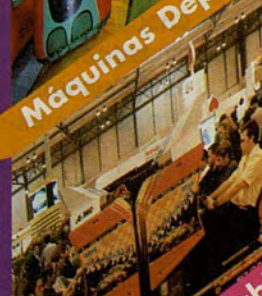
Videojuegos y Simuladores



Playgrounds y Estructuras de juego



Máquinas Deportivas



Infantiles, Juegos Blandos e Hinchables



Exendedoras y Vending



Flashburger, un concepto completo en restauración automática hotelera

Con motivo de la apertura de su nueva unidad hotelera francesa en Roissy Charles de Gaulle, la cadena de hoteles B & B ha desarrollado un concepto de Restauración automática mediante la incorporación de máquinas en sus instalaciones.

La distribución automática ha encontrado siempre su mejor presentación al concentrar su actividad alrededor de conceptos claros y simples. Es el rol del gerente el que ha de encontrar y optimizar la oferta en función de los lugares públicos o privados donde puede extenderla. De la misma manera, las bebidas calientes y frías se encuentran naturalmente en estos espacios.

Actualmente, el sector ha asistido a un crecimiento homogéneo con la aparición y el desarrollo constante de la confitería/snack reemplazando la máquina automática en un esquema de canal de distribución del producto de forma completa. Sin embargo, quedan etapas y sectores de actividad reacios a esta modalidad de distribución.



Sr. Legoffic, Sr. Lemonnier, C. Collignon, Sr. Dugats y Sr. Mignard

La falta de «seducción» de las máquinas

Muchas iniciativas fueron probadas estos últimos años pero más bien pocas tuvieron éxito, tanto que el consumidor continua quisquilloso en relación a su comida. La máquina expendedora por sí misma reemplaza al vendedor o al camarero y no puede proponer más que una selección restrictiva de los productos.

Al mismo tiempo, parece impensable comparar una prestación de restauración colectiva con la de una batería de máquinas automáticas si se completan ellas mismas.

También hay que apuntar que la distribución automática está inadaptada y no encuentra su lugar en la restauración. Puede ser el caso, por lo menos, cuando se comparan las ventajas de cada uno.

Esta situación es así en la me-

da en que ésta se aproxima más a una herramienta complementaria en la restauración o directamente suplementaria.

El caso de B & B

El ejemplo más concreto se encuentra acercándonos a la enseña B & B en su nueva localización de Roissy Charles de Gaulle.

La unidad de Roissy cuenta con 226 habitaciones y presenta la originalidad de tener integrada una oferta multi-productos en distribución automática con el objetivo de permitir a sus clientes disponer de una solución simple y económica de alimentarse en este espacio disponiendo de un abanico de productos completos mediante las diversas máquinas automáticas. La integridad del material ha sido incorporada dentro de la vestidura y en los planos arquitectónicos del hotel.

B & B en tanto que enseña se presenta como la hotelería económica de gran confort, precisa Arnaud Lemonnier, director del emplazamiento de Roissy.

«Nuestra filosofía consiste en proveer al cliente final del atractivo de una verdadera habitación de hotel con un servicio irrepochable», destaca Arnaud Lemonnier. Según asegura el director de B & B en Roissy, esta enseña no integra sólo el concepto de restauración clásica sino que también añade un servicio de desayuno de calidad.

De hecho, es Solemco quien negoció un acuerdo nacional con la enseña en torno al tema de la restauración. En el marco de la unidad de Roissy, la sociedad Sexadi, miembro de Prodia, ha sido encomendada para efectuar el mantenimiento y el soporte técnico.

En este sentido cabe señalar que el acercamiento a la distribución automática está tratada aquí como el medio ideal que permite una restauración complementaria.

Alrededor del comedor de desayunos se sitúa una batería de máquinas que ofrecen bebidas calientes, bebidas frías, snack-confitería, productos lácteos y algunos platos preparados.

La apuesta por máquinas Flashburger

Flashburger distribuye paninis,

Un concepto de restauración apropiado

«Es muy interesante observar la experiencia del establecimiento de B & B en Roissy» reconoce el Señor Legoffic (Sexadi). En efecto, este concepto de restauración automática parece haber encontrado su lugar de manera innegable. Este concepto resulta prometedor en la medida en que las propias experiencias que han sido desarrolladas sin verdadero éxito apunten las líneas de la mejor estrategia para automatizar establecimientos de restauración. La hamburguesa es generalmente el producto que más ha seducido al consumidor ya que él no ha encontrado una oferta clásica de comi-

da completa que podría dominar su mesa. Además, la máquina automática que expende helados permite completar la oferta y rentabilizar la inversión efectuada. En cualquier caso, esta oferta queda todavía como complementaria al suplir una necesidad y, de hecho, no está llamada a ser comparada. La oferta automática encuentra naturalmente su propia razón de ser y es, puede ser, la vía que busca la distribución automática después de años para integrar una oferta de restauración, técnicamente fiable, con productos de calidad.

Mr. Legoffic - SEXADI

bocadillos de queso calientes, hot dogs, hamburguesas con queso así como helados Miko.

De hecho el cliente no deseará salir del hotel para comer y podrá aprovechar una oferta concreta pero de calidad alrededor de conceptos reconocidos.

«Nuestra prestación de desayunos concluye hacia las 10 de la mañana. Así que debemos permitir a cada uno acceder a un medio de alimentarse y es en este sentido que nuestra cadena hotelera ha estado se-

ducida por el material de distribución automática», precisa el director del establecimiento de B & B en Roissy, Arnaud Lemonnier.

«Nuestra clientela ha sido particularmente cautivada por la oferta automática de Flashburger. Algunas reflexiones convencen por otra parte al propio consumidor. La primera es su sorpresa sobre la calidad y la fidelidad del producto final en relación a la eti-

(Pasa a la pág. 50)



El conjunto de la sala de desayuno ha sido tratado como un «open space» con el objetivo de ofrecer al cliente del hotel una perfecta confortabilidad



(Viene de la pág. 49)

queta de venta», señala Lemonnier. Así, el número de selecciones es ventajoso en la medida en que con seis productos salados y dos helados, el consumidor dispone de una selección alternativa.

La reacción de los clientes

Respecto a la reacción de la clientela, Arnaud Lemonnier puntualiza que «a priori, el cliente del hotel, si se ha sorprendido al ver que se le propone una comida a partir de máquinas de venta automática, no está en ningún momento incomodado por este modo de distribución; al contrario, está antes satisfecho de encontrar una alimentación complementaria susceptible de evitar un posible desplazamiento sobre todo en el momento de una llegada tardía».

Valoración de la estrategia

A pesar de su reciente aper-

Un consumidor responsable

Algunos pueden oponerse a la concepción de la restauración automática por la del arte de la mesa. Es desviar el debate de manera inútil. Un cliente de una enseña del tipo Mc Donald no espera en ningún caso un plato de alta cocina. De la misma manera, el cliente de la restauración automática desea ante todo encontrar una receta de sandwich caliente o bien un sandwich caliente clásico de calidad. La máquina automática no es en ningún caso un freno a la consumición, al contrario, facilita el acceso rápido a la comida, aseguran los responsables de esta iniciativa.



6 selecciones calientes y 2 selecciones de helados Miko

tura, parece que la clientela internacional se ha adaptado bastante a este tipo de oferta de distribución automática, según reconoce el propio Lemonnier.

El responsable del establecimiento B & B en Roissy reconoce que «las máquinas Flashburger encuentran aquí todas sus posibilidades en la medida en que permiten expender el plato o el componente principal de la oferta de restauración». Según Lemonnier, el consumidor se encuentra enfrentado a una manipulación simple y rápida con el objetivo de obtener su selección.

Actualmente el concepto desarrollado por Distriburger propone una gama de 4 productos de helado Miko (Solero, Magnum doble, Winner Taco y Magnum almendrado). Es un porcentaje de rotación de productos más que prometedor que introdujo el establecimiento. La enseña es propietaria de casi la totalidad del material y efectúa directamente la gestión de las máquinas automáticas.

La experiencia de este tipo

de restauración conocida como «complementaria» permite reponer de nuevo la oferta en distribución automática de manera más pragmática. En el marco de este hotel B & B, la prestación automática ha sido más que valorizada ya que la batería de máquinas ha sido integrado en un espacio global que se distribuye en el comedor restaurante tratado como un «open-space». En este contexto se encuentran los dos modelos de restauración, el centro snack y la oferta automática de Flashburger.

Es esta ubicación precisamente lo que otorga mayor valor a la prestación automática, asegura el Señor Dugats, representante del concepto Flashburger.

El éxito de un concepto como éste depende finalmente de tres criterios principales:

- el lugar de ubicación
- la calidad del producto restituido
- la calidad de la sociedad de servicio o de explotación ●

Artículo traducido de la revista "Le Monde de la D.A." nº 36

MULTI - PLUS

SU SELECCIÓN MÁS COMPLETA

**La nueva alternativa para la
venta de productos envasados**



Jofemar

Ctra. de Marcilla, km. 2 - 31350 PERALTA (Navarra)
Tel.: 948 75 12 12 - Fax: 948 75 04 20
<http://www.jofemar.com>

Expendedora de bebidas calientes

Abellán Vending, distribuidor en exclusiva para el territorio español de Omnimatic, presentó en Eurovending la línea de máquinas de bebida caliente Aurora. Entre ellas, se encuentra el distribuidor automático *Auro-*

ra LX espresso GEP, con una capacidad para 600 vasos.

Los grupos de mezcla se distribuyen así: 2 (GEP 12) - 3 (GEP 16). Por otra parte, los contenedores quedan de esta manera: 4 (GEP 12) - 5 (GEP 16).

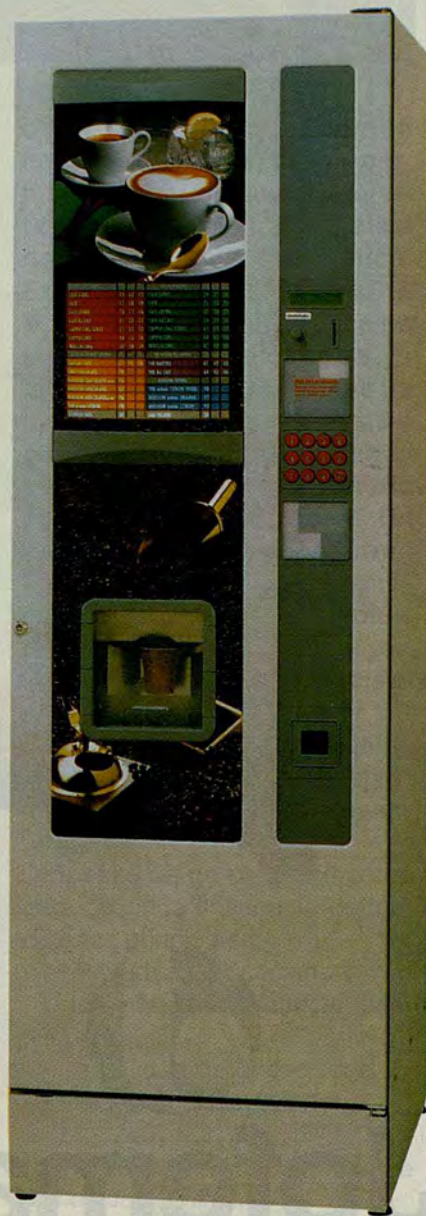
El sistema de pago se realiza mediante conexión para selector paralelo o ejecutivo.

Como opciones, se ofrece el protocolo BDW001, el protocolo MDB-ICP, ram-reloj, filtro de carbones activos, filtro anticaliza y fotocélula s/vasos.

El distribuidor posee caldera doble y la caldera soluble es independiente.

La máquina tiene unas dimensiones de 183 (h) x 60 x 63,5 y entre 131 y 142 kgs. de peso ●

	D0	D1	MIX/S D2	MIX/I A0	MIX/I B0
CAFÉ EN GRANOS					
CAFÉ CORTO	●	●	●	●	●
CAFÉ CORTADO	●	●	●	●	●
CAFÉ LARGO	●	●	●	●	●
CAFÉ CON LECHE	●	●	●	●	●
CAPPUCHINO CORTO	●	●	●	●	●
CAPPUCHINO	●	●	●	●	●
MOKACCINO	●	●	●		
CAFÉ INSTANT					
CAFÉ CORTO	●	●	●		●
CAFÉ CORTADO	●	●	●		●
CAFÉ LARGO	●	●	●		●
CAFÉ CON LECHE	●	●	●		●
CAPPUCHINO CORTO	●	●	●		●
CAPPUCHINO	●	●	●		●
MOKACCINO	●	●	●		
TÉ NATURAL INSTANT					
TÉ NATURAL	●		●	●	●
TÉ CON LECHE	●		●	●	●
INSTANT CALIENTES					
LECHE				●	●
LECHE CON CAFÉ	●	●	●		
LECHE CON CHOCOLATE	●	●	●	●	●
CHOCOLATE FUERTE	●	●	●		
CHOCOLATE	●	●	●	●	●
CHOCOLATE CON LECHE	●	●	●		
TÉ CON LIMÓN	●	●	●	●	●
CALDO		●		●	
AGUA CALIENTE				●	●
BEBIDAS FRÍAS					
BEBIDA FRÍA 1			●		
BEBIDA FRÍA 2			●		
CHOCOLATE FRÍO				●	●
TÉ CON LIMÓN FRÍO			●	●	●
VARIAS					
AGUA FRÍA			●	●	●
VASO SOLO	●	●	●	●	●



Monedero de cambio para el euro

La serie *Cashflow*[®] 690 es la nueva generación de monederos de cambio de Mars Electronics cuyo estreno internacional se realizó en la feria Anuga que tuvo lugar entre los pasados días 9 al 14 de octubre en la ciudad alemana de Colonia.

La serie *Cashflow*[®] 690 es el primer monedero de cambio programado de serie para el euro a nivel mundial. El director de marketing europeo de Mars Electronics Interna-

tional, Steve Green ha señalado la importancia de este monedero para los operadores del sector ya que se trata de «el único monedero ya programado para aceptar monedas euro y que, además, puede ser actualizado a pie de máquina con la yuda del nuevo programador de campo *Cashflow*, que ya demostró su capacidad en el Reino Unido cuando entraron en circulación las nuevas monedas de 50 peniques y 2 libras esterlinas».

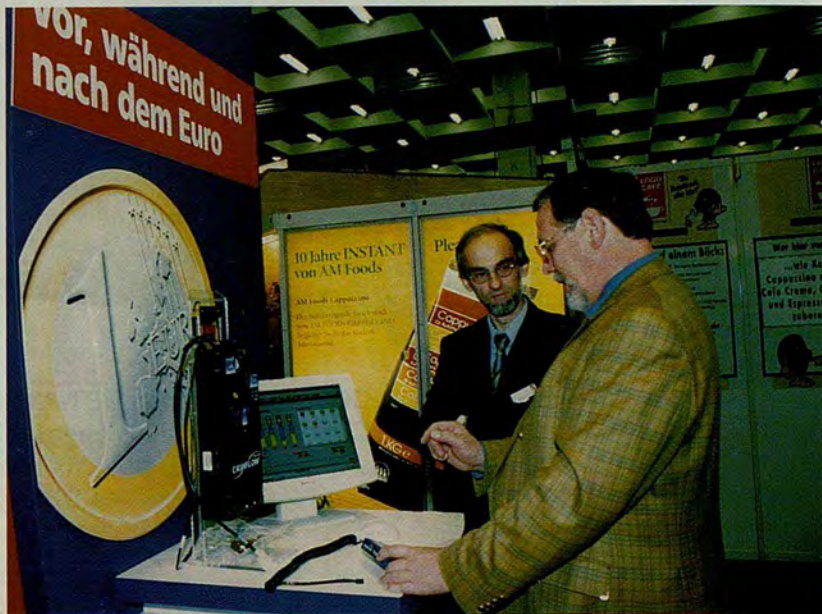
Otras ventajas

La serie *Cashflow*[®] 690 presenta otras ventajas importantes como la conversión a monedas euro con sólo oprimir un botón, una gran fiabilidad y la incorporación de sofisticados procedimientos de discriminación de monedas incluyendo la tecnología de reconocimiento *DFx* patentada por Mars Electronics International.

Interface interactiva

Esta gama está equipada con una nueva interface interactiva de usuario con capacidad de diagnóstico y de configuración simples. La nueva interface periférica para sistemas de tarjetas y billetes de banco pone en evidencia el poder de adaptabilidad de las nuevas expendedoras de cambio.

Además del *Cashflow*[®] 690, Mars Electronics International también presentó su nueva gama de herramientas de servicio. Éstas permiten a los operarios realizar sus propios diagnósticos, reparaciones y programaciones en toda la gama *Cashflow*[®], ahorrando de esta forma tiempo y dinero ●



El director técnico de Mars Electronics International, Siegfried Heider, en la pasada edición de Anuga

PUR
AGUA
S.Y.S.T.E.M.S

Fabricantes de sistemas de tratamientos de agua

PURAGUA SYSTEMS 2000 S.L.
C/Aragón, 20-22
Tel.: 93 325 79 00
Fax: 93 424 97 72
08015 Barcelona (Spain)

Equipos:

- Osmosis Inversa.
- Descalcificadores.
- Sistemas de filtración.

Recambios:

- Para EVERPURE
- Filtros y cartuchos.
- Rácores conexión rápida.
- Tubería PE.



Distribuidores:

CUNO

Food Service
Water Filtration Systems

Una máquina de amplia rentabilidad

La firma Azkoyen presentó en Eurovending el modelo *Palma B*, una máquina expendedora de bebidas frías cuya rentabilidad está asegurada gracias a la amplia gama de productos a la venta que ofrece.

Palma B posee tres canales de expedición con latas de 0,25, 0,33 y 0,375 litros además de botellas de 0,33, 0,50, 1,00 y 1,50 litros y mini briks de 0,20 y 0,33 litros.

Gran panel publicitario

Esta máquina incluye un panel publicitario con iluminación de grandes dimensiones, elemento que además de conferirle un elevado potencial publicitario acentúa su atractivo en el cliente final.

Palma B, que permite una rápida identificación del producto y de su precio por parte del usuario, admite monedas de 1300 mm como regula la normativa europea junto a un display y un led informativo donde se especifican las selecciones que aún están disponibles.

Fiabilidad y seguridad

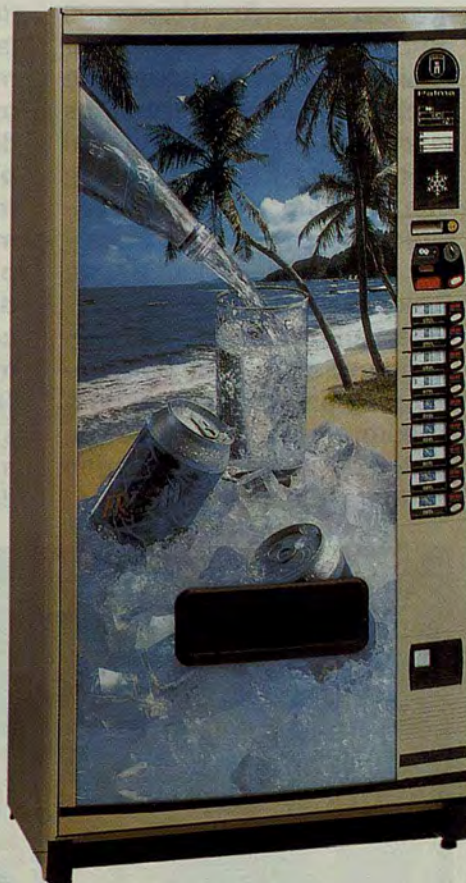
Las teclas de esta máquina expendedora, que están construidas en acero, permiten realizar más de un millón de pulsaciones. Por su parte, el mueble y la puerta cuentan con aislamiento térmico lo que asegura su fiabilidad.

Palma B incorpora sistemas antipalanca, sistema antirrobo y cerradura de seguridad con 3 puntos de anclaje.

Flexibilidad

Azkoyen ha introducido otras ventajas técnicas a este modelo como son un interior configurable según las propias necesidades del operador, la libre asignación de teclas, facilidad de cambio de las etiquetas y temperatura regulable electrónicamente desde 3° C.

Palma B, que está preparada para el año 2000, es una máquina fabricada bajo la norma ISO 9001, cumple la Directiva



CE de baja tensión DBT 73/23/CEE y sus modificaciones junto a la Directiva CE de compatibilidad electromagnética DBT 73/23/CEE y sus modificaciones ●

Características técnicas

Modelo		B2	B5	B6	B7	B9	B12	
Ancho (mm.)		888	723	888	888	888	888	
Profundidad (mm.)		875	620	875	875	875	875	
Alto (mm.)		1830	1830	1830	1830	1830	1830	
Peso (kg.)		305	221	310	302	310	310	
Alimentación (V)		220	220	220	220	220	220	
Potencia (W)		550	550	550	550	550	550	
Gama de canales	Latas	0.25 L	-	55	83	-	20/55/83	20/55
		0.33 L	-	54	81	-	20/54/81	20/54
		0.375 L	-	54	81	-	20/54/81	20/54
	Botellas	0.33 L	-	26	53	-	26/53	26
		0.50 L	-	25	51	-	26.51	25
		1.00 L	18	-	-	-	-	-
	Mini Briks	1.50 L	18	-	-	-	-	-
		0.20 L	-	-	-	36	-	-
	0.33 L	-	-	-	24	-	-	
Nº. selecciones		2	5	6	7	9	12	

MUNDO T & L

TINTORERIA LAVANDERIA LIMPIEZA
LA REVISTA INDEPENDIENTE DEL SECTOR

Año V - Junio
Año V - Abril
Año V - Septiembre
Año V - Febrero 11
Año IV - 11.5.27
Octubre 1994

MUNDO T & L
Tintorería Lavandería Limpieza

Nunca una avería debe parar un Túnel de Lavado

Por eso GIRBAU los construye seguros y fiables.

TUNEL DE LAVADO MODULAR TM-55

Además crecen, conforme aumentan las necesidades de lavado, gracias a un sistema modular exclusivo de gran facilidad y rapidez de montaje. También incorporan un control operativo informatizado que permite a una sola persona realizar el lavado y secado de hasta 1400 Kg. de ropa en una hora. No es ningún récord, es una marca GIRBAU

Fabrica:
GIRBAU, S.A. Carretera de Madrid, km. 1 • 28200 Valdebarros (Madrid)
Tel. (91) 856.11.00 • Fax (91) 856.07.85 • Telex 380350 girba
08021 Barcelona • Santaló, 65 • Tel. (93) 200.90.90 - 200.33.88 • Fax (93) 201.09.50
28029 Madrid • Fundadores, 38 • Tel. (91) 255.57.75 / 40 • Fax (91) 356.81.49
75031 Paris • B. Rue Bréguet • Tel. (1) 4700.83.47 • Fax (1) 4700.89.04

GIRBAU
Rendimientos Limpios

*ACTUALIDAD DEL SECTOR *PRESENCIA EN LAS MEJORES FERIAS NACIONALES E INTERNACIONALES

*ESCAPARATE DE LAS ÚLTIMAS NOVEDADES *COMENTARIOS Y ARTÍCULOS PROFESIONALES

MUNDO T & L es mucho más que una revista. Es la única publicación técnica en España que cubre dos sectores tan amplios como el de la tintorería-lavandería y el de la limpieza.

MUNDO T & L es leída por todos los profesionales que desean estar al tanto de los cambios y novedades del sector. Para estar al día sólo tienes que rellenar el cupón adjunto.

!No te quedes sin Tu ejemplar de MUNDO T & L!

Usted puede recibir MUNDO T & L por suscripción a los siguientes precios:

7.000 Ptas. por 1 año x 6 n.º

13.000 Ptas. por 2 años x 12 n.º

I.V.A. y gastos incluidos.

Para recibir MUNDO T & L rellene este cupón en MAYUSCULAS y envíelo por correo o fax.

El pago se puede realizar por Talón nominativo o Giro Postal.

POR FAVOR, REALICE EL PAGO A:

Mundo Press 2000, S.L.

Firme y coloque la fecha en este cupón. Tras ello envíelo a la dirección indicada.

C/. Aragón, 63, Entlo. 2.º - 08015 Barcelona
Tel. 93 226 50 33 - Fax 93 226 50 34

CUPÓN DE SUSCRIPCIÓN

Desearía recibir MUNDO T & L durante un año (6 números)

MUNDO T & L durante dos años (12 números)

NOMBRE:

EMPRESA:

DIRECCIÓN:

POBLACIÓN: C.P.

PAÍS: TLF. FAX:

REPOSICIÓN POR CHEQUE BANCARIO A NOMBRE DE MUNDO PRESS 2000, S.L.

RECIBO BANCARIO

BANCO SUCURSAL: C/C:

NOMBRE DEL TITULAR:

NIF: FIRMA: FECHA:



Presentadas dos nuevas ensaladas envasadas

La empresa navarra Vega Mayor ha lanzado dos nuevas ensaladas, la *Self Salad* en barqueta y la *Ensalada Golden*, en bolsa, además de cambiar el formato de sus barquetas.

El nuevo modelo redondeado realza el producto haciéndolo más cómodo, moderno y diferente al resto de los que se utilizan en el mercado. Este cambio afectará a toda la línea de ensaladas en barquetas que esta firma posee actualmente: *la Ensalada de la Huerta Castellana*, *la Ensalada de la Huerta Valenciana*, *la Mediterránea* y *la Guarnición*.

El cambio de formato también se aplicará a la nueva ensalada *Self Salad*, que como novedad lleva en su interior

una bolsita con aliño de salsa vinagreta y tenedor dentro de un cómodo recipiente, mostrando que se trata de un producto idóneo para el consumo ocasional. La nueva ensalada está elaborado con escarola

lisa, zanahoria, cebolla, tomate cherry y aceitunas negras.

La otra novedad, la *Ensalada Golden* en bolsa, pertenece a la gama de productos que Vega Mayor comercializa para el canal de alimentación ●

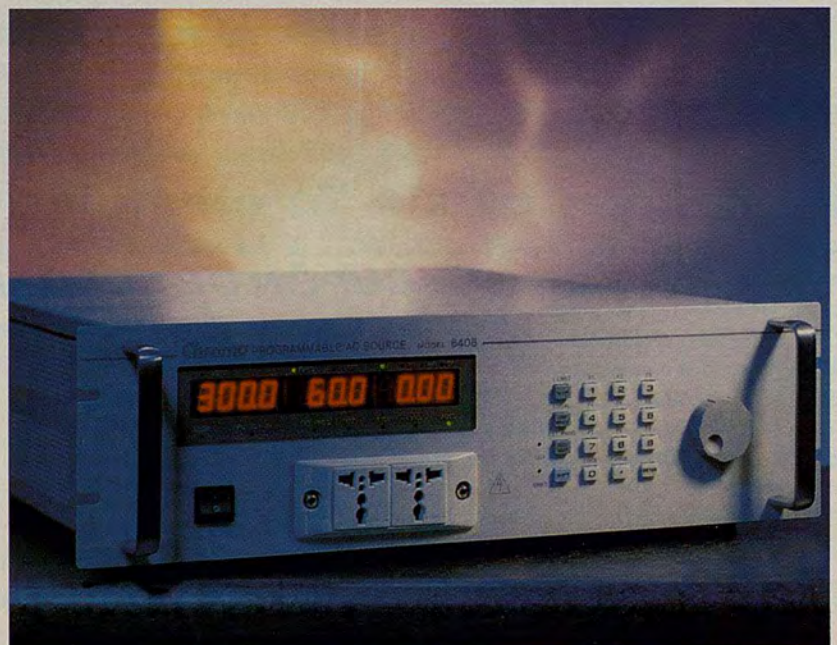


Fuentes programables AC

La empresa catalana Enelec, especializada en la instrumentación de ensayos, dispone de fuentes programables en AC de su firma representada Chroma.

Estas fuentes, que son fundamentales para simular toda clase de fenómenos normales o anormales, permiten medir características críticas de un producto alimentado en alterna.

Enelec cuenta con modelos de hasta 9 KVA, con salida de tensión hasta 300 V AC, y con un rango de frecuencias de 45 a 1000 Hz. Como complemento a estas fuentes hay que destacar que se dispone de cargas electrónicas de alta precisión ●



Guía del proveedor

COMPONENTES Y MONEDEROS ELECTRONICOS

MECABAN, S.A..

C/. Leganitos, 35 - 28013 Madrid
Tels. 91 547 84 83/88 - Fax. 91 548 44 88
Tel. Móvil: 629 18 79 04
Almacén: Ramón Azorín, 44
28047 Madrid



Electroválvulas
C/. Volta, 218, 1º - 08224 Terrassa (Barcelona)
Tel.: 93 789 27 77 - Fax: 93 788 70 53

SISTEMAS DE VENTA Y CONTROL, S.L.

C/Doctor Pujadas, 24-26 bjos.
Tels.: 93 630 16 34/14 69 - Fax. 93 630 36 72
<http://empresas.mundivia.es/sistemavc>
e-mail: sistemasvc@mundivia.es
08830 Sant Boi (Barcelona)

FABRICANTES DE MAQUINAS EXPENDEDORAS

AZKOYEN COMERCIAL, S.A.

Avda. San Silvestre, s/n.
31350 Peralta (Navarra)
Tel.: 948 70 97 09 - Fax: 948 70 97 06
Télex. 37799AZCO-E

JOFEMAR, S.A.

Ctra. de Marcilla, Km. 2
31350 Peralta (Navarra)
Tel.: 948 75 12 12 - Fax: 948 75 04 20
<http://www.jofemar.com>

**ESPACIO
RESERVADO
PARA USTED**



MAQUINAS COMERCIAL VENDING
Made in Spain



FABRICA:

Pol. Ind. San Isidre - C/. Encija, s/n.
08272 St. Fruitós del Bagés (Barcelona)
Tel. +34 93 877 24 45 - Fax +34 93 877 22 79
www.minorisa.es/macoven
e-mail: macoven@minorisa.es

TRATAMIENTO DE AGUAS



S · Y · S · T · E · M · S

PURAGUA SYSTEMS
2000 S.L.

C/Aragón, 20-22
Tel.: 93 325 79 00

Fax: 93 424 97 72 - 08015 Barcelona (Spain)

DISTRIBUIDORES DE MAQUINAS EXPENDEDORAS

SAECO

División vending

Polígono Almeda, Sant Ferran, 34
Tel.: 93 474 00 17 - Fax. 93 474 04 34
08940 Cornellá de Llobregat (Barcelona)

PRODUCTOS PARA EL VENDING



PREPARADOS ALIMENTICIOS SIMAT, S.L.

Pol. Ind. Camp de la Serra
C/ Caseta de l'Hort, s/n.
08784 HOSTALETS DE PIEROLA (Barna)

PRODUCTOS SOLUBLES PARA M.A.:
LECHE, CACAO, CAFÉ, INFUSIONES, etc.

Fábrica y oficinas:

Tel.: 93 771 23 11 - Fax: 93 771 23 27

Delegación Zona Centro

Tel./Fax: 91 402 79 81 - Móvil: 608 82 40 54

**PARA MAYOR
INFORMACIÓN
Tel.: 93 226 50 33**



A

ABELLÁN pág. 52
 AZKOYEN pág. 54

D

DEPHAN CONCEPT pág. 44

E

ENELEC pág. 56
 EQUIP'HOTEL pág. 21

F

FEXPO pág. 14
 FLASHBURGER pág. 48

G

GPE VENDORS ESPAÑA pág. 38

H

HOREXPO pág. 20

I

IMA pág. 16

M

MARS ELECTRONICS
 INTERNATIONAL pág. 53
 MIA pág. 19
 MILLER FREEMAN págs. 32/34
 MONEY CONTROLS pág. 6

R

RECRENORTE pág. 18

S

SERVEI DE VENDING
 GENERAL DE CATALUNYA ... pág. 10

T

TABACALERA págs. 12/25

V

VEGA MAYOR Pág. 56

MUNDO VENDING

EL VENDING ES NUESTRO MUNDO



- * ACTUALIDAD DEL SECTOR
- * PRESENCIA EN LAS MEJORES FERIAS NACIONALES E INTERNACIONALES
- * ESCAPARATE DE LAS ULTIMAS NOVEDADES
- * COMENTARIOS Y ARTICULOS PROFESIONALES

MUNDO VENDING es mucho más que una revista. Es la única revista que recoge todas las novedades, cambios e informaciones de un sector en expansión como es el vending.

MUNDO VENDING es leída por todos aquellos profesionales que desean conocer toda la actualidad del sector. Para estar al día y no quedarse atrás sólo tienen que rellenar el cupón adjunto.

!No te quedes sin Tu ejemplar de MUNDO VENDING!

Usted puede recibir MUNDO VENDING por suscripción a los siguientes precios:

6.000 Ptas. por 1 año x 6 n.º

11.000 Ptas. por 2 años x 12 n.º

I.V.A. y gastos incluidos.

Para recibir MUNDO VENDING rellene este cupón en MAYUSCULAS y envíelo por correo o fax.

El pago se puede realizar por Talón nominativo o Giro Postal.

POR FAVOR, REALICE EL PAGO A:
Mundo Press 2000, S.L.

Firme y coloque la fecha en este cupón. Tras ello envíelo a la dirección indicada.

C/. Aragón, 63, Entlo. 2.º - 08015 Barcelona
Tel. 93 226 50 33 - Fax 93 226 50 34

CUPÓN DE SUSCRIPCIÓN

Desearía recibir MUNDO VENDING durante un año (6 números)
MUNDO VENDING durante dos años (12 números)

NOMBRE:

EMPRESA:

DIRECCIÓN:

POBLACIÓN: C.P.

PAÍS: TLF. FAX:

REPOSICIÓN POR CHEQUE BANCARIO A NOMBRE DE MUNDO PRESS 2000, S.L.

RECIBO BANCARIO

BANCO SUCURSAL: C/C:

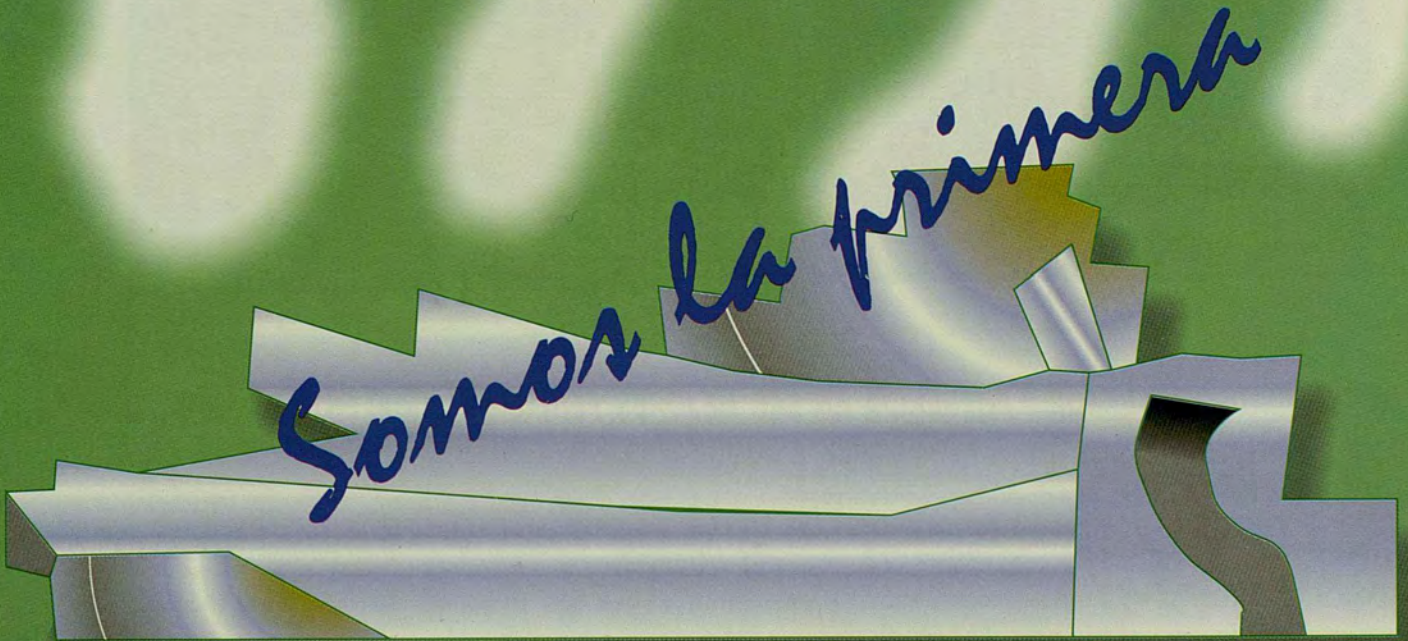
NOMBRE DEL TITULAR:

NIF: FIRMA: FECHA:

RECRE NORTE



2ª Feria del Sector del Juego en el Norte de España



Bilbao, 9, 10 y 11 de febrero del 2000
Feria Internacional de Bilbao. Pabellón núm. 1

