

Mundo **VENDING**

TECNICAS Y SERVICIOS

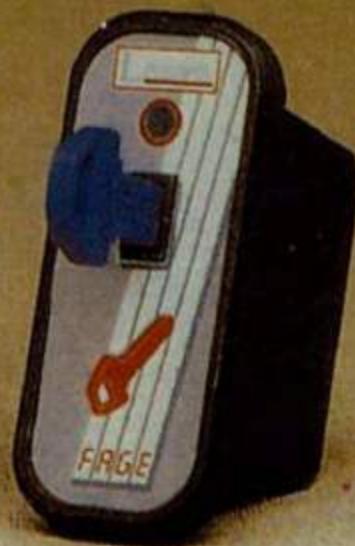
REVISTA TÉCNICA INDEPENDIENTE AÑO VII Nº 42 1998



Sistemas
de venta y control, s.l.

GR serie 4000

monedero
electrónico
con cambio
tarjeta chip
y llave
sin contacto



SPANISH AMUSEMENT TRADE SHOW
INTERNATIONAL

Feria INTERAZAR 98

Parque Ferial
Juan Carlos I
Madrid



30 de Septiembre
1 y 2 de Octubre
1998



INTERALIA



Facomare



INTERAZAR

Secretaría de Organización: GRUPO INTERAZAR c/ Sta. Engracia, 113. 4º Dcha. 28010 MADRID - Tel.: 914 45 37 02 - Fax: 915 94 30 05



Azkoyen Comercial S.A.

Avda. San Silvestre, s/n.
 Tels.: (948) 70 97 09
 Télex: 37799 AZKO E
 Telefax: (948) 70 97 06
 31350 PERALTA (Navarra) SPAIN

SERVICIO DE VENDING

Alava (943) 20 31 12	Cádiz (95) 464 43 63	Huesca (974) 22 75 12	Orense (988) 24 69 70	Teruel (976) 57 08 00
Albacete (967) 21 69 17	Cantabria (943) 20 31 12	Ibiza (971) 19 16 98	Palencia (983) 29 30 39	Toledo (925) 82 00 89
Alicante (96) 663 40 71	Castellón (964) 22 25 04	Jaén (95) 464 43 63	Palmas (Las) (928) 23 42 39	Valencia (96) 375 88 69
Almería (950) 22 66 53	Ciudad Real (902) 106 107	León (987) 22 30 13	Pontevedra (902) 103 637	Valladolid (983) 29 30 39
Andorra(07-376) 82 43 33	Córdoba (95) 464 43 63	Lérida (976) 57 08 00	Rioja (La) (948) 75 06 04	Vizcaya (943) 20 31 12
Asturias (98) 527 14 14	Coruña (La) (902) 103 637	Lugo (902) 103 637	Salamanca (983) 29 30 39	Zamora (987) 22 30 13
Avila (983) 29 30 39	Gerona (972) 17 11 19	Madrid (91) 383 87 46	Segovia (983) 29 30 39	Zaragoza (976) 57 08 00
Badajoz (95) 464 43 63	Granada (95) 224 44 77	Málaga (95) 224 44 77	Sevilla (95) 464 43 63	
Barcelona (93) 313 38 45	Guadalajara (902) 106 107	Mallorca (971) 73 06 58	Soria (902) 106 107	
Burgos (947) 20 74 44	Guipuzcoa (943) 20 31 12	Murcia (968) 28 22 26	Tarragona (977) 77 30 50	
Cáceres (95) 464 43 63	Huelva (95) 464 43 63	Navarra (948) 75 06 04	Tenerife (928) 23 42 39	

SUMARIO

MUNDO VENDING

NOTICIAS

MIQUEL CASALS LLAMA A ASOCIARSE A LA ACV 6

FERIAS

TRAS DOS AÑOS, VUELVE D.A. EXPO A PARÍS 8
BRAVO, VENDITALIA! 12
ESPAÑA ES PAÍS ASOCIADO A LA IMA 13
50 ANIVERSARIO DE AMOA 14

REPORTAJE

CENTRO HOSPITALARIO BAJO CONTROL 16

TEMAS

CATALUNYA APARTA EL VENDING DE BEBIDAS
ALCOHÓLICAS DE LOS MENORES 21
LAS EMPRESAS NO AFRONTAN EL EFECTO 2000 24
EL SECTOR DE LAS LATAS DE BEBIDAS CRECIÓ EN 1997 25

ESTUDIO

ANÁLISIS DEL COMERCIO MUNDIAL DEL VENDING 28

CONFERENCIAS

LAS TARJETAS DE PAGO DE LAS EE.SS:
MÁRGENES Y COSTES (II) 32

MAQUINARIA Y PRODUCTOS

MÁQUINA DE CAMBIO PARA EL RECREATIVO 34
SOLUCIONES PARA LA PROTECCIÓN DE EQUIPOS
Y MERCANCÍAS 36
CALENTAR Y COMER CON SNACKBOX 37

HISTORIA

HISTORIA DEL VENDING EN INGLATERRA 38

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. Ediciones Tecnipress
Barcelona 1993
TODOS LOS DERECHOS RESERVADOS

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

Núm. 42 Julio-Agosto 1998
Año VII Precio: 1.200 Ptas.

Edita:

Ediciones Tecnipress, S.L.

Director comercial y de publicaciones:

Gonzalo Amorós

Jefe de redacción:

Àngels Soley

Colaboradores:

Laurent Cohen; Nuria Ortola; Juan Iborra;
Ernesto García

Producción y coordinación:

Eliana Solsona

Maquetación:

Departamento propio

Diseño:

Solsona

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

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:

Badal Post - Servicio D.G.C.T

Control notarial de difusión

Depósito Legal:

B-31.208/90

MIEMBROS DE LAS SIGUIENTES
ASOCIACIONES

FIP

FEDERACIÓN INTERNACIONAL
DE LA PRENSA PERIÓDICA

A.P.T.T.

ASOCIACIÓN PORTUGUESA
DE PRENSA TÉCNICA

El efecto 2000

Ames de junio, según un estudio de la Asociación de Empresas de Tecnología de la Información, sólo un 20% de las empresas españolas -se prevé el 34% a finales de año- han tomado alguna medida para combatir el efecto 2000, que afectará a la mayoría de los sistemas informáticos a partir del 1 de enero del nuevo milenio.

El efecto 2000 puede ocasionar anomalías a miles de redes informáticas, cada día más integradas a los diferentes sistemas electrónicos e incorporadas a las empresas como instrumento básico para la gestión empresarial. Es necesario, pues, prevenir un posible colapso informático y prevenir, al mismo tiempo, el colapso de demandas en reparaciones.

Siguiendo con los ordenadores, en este número presentamos un reportaje sobre la implantación de un sistema de control de acceso -tanto físico como a diferentes servicios- en un centro hospitalario barcelonés. En él se muestra cómo la administración de un establecimiento puede mejorar en muchos aspectos con el funcionamiento de un sistema integrado de control.

Por último, queda destacar la exitosa celebración de la primera edición Venditalia en Génova, con la presencia de los más importantes fabricantes a nivel europeo.

El Editor.

MUNDO VENDING

Miquel Casals llama a asociarse a la ACV

El expresidente de la Associació Catalana del Vending, Miquel Casals presentó el pasado 23 de marzo su dimisión irrevocable como vocal a la Junta Directiva. En su carta de dimisión apunta que aunque deje la presidencia, seguirá siendo asociado, dando su ejemplo y ánimo para que todos los diferentes sectores implicados en la distribución automática catalana se asocien a ACV. El expresidente señala **«la importancia que tiene la representación cuando se inicia cualquier acción con la Administración, los proveedores»** y otros.

En el texto de la carta, el empresario catalán manifiesta que su trabajo como miembro de la Junta Directiva ha terminado, y aduce motivos personales para



llegar a tal decisión. Según Miquel Casals, se aparta de la presidencia dejando su anterior cometido en manos del nuevo Presidente, Jordi Molins, del que destaca su juventud y dinamismo. También hace referencia a los nuevos miembros de la Junta, junto a los antiguos ●

Hostelco dedica una nueva zona al café

La feria de Hostelco'98, Salón Internacional del Equipamiento para Restauración, Hotelería y Colectividades se acerca en su próxima edición a la realidad que se está produciendo en nuestro país en torno al café. El café vuelve a estar de moda, son muchos los establecimientos que se han especializado en este producto y ofrecen cafés de diferentes países entre los que poder escoger el adecuado a nuestro paladar y a la hora del día.

Café, copa y puro será una zona de exposición donde empresas elaboradoras, fabricantes y comercializadoras de café, té e infusiones, azúcar y cacao, licores, puros, máquinas de café y accesorios y productos afines mostrarán las innovaciones y las tradiciones que giran en torno al café.

Hostelco se celebrará del 11 al 15 de noviembre próximo, en el recinto ferial de Barcelona Montjuïc 1 y aumentará su superficie de exposición respecto a la edición anterior un 25% ●

Abertura de una tienda totalmente automatizada en Japón

Ni dependientes, ni cajeros, ni tan solo vigilantes de seguridad. En Japón se abrió una tienda a mediados de abril que, por no tener, no tiene ni anuncios de canguros colgados en un corcho. Se trata del último grito en tiendas japonesas, denominada «Robo-shop» y consistente en un local donde se puede comprar cualquier tipo de comida o de bebida sin la intervención de ningún vendedor.

El cliente, a través de un teclado electrónico, escoge lo que más le gusta y un robot se lo va suministrando. A la hora de pagar hay un cajero automático que indica el importe, devuelve cambio y, después, entrega el pedido.

La tienda está abierta 24 horas al día y ofrece 2.000 productos diferentes y, con lo que se ahorra en sueldos de empleados, puede vender hasta a un 20% más barato que la competencia.

La única supervisión la hacen unos operarios que, desde una oficina, vigilan por circuito cerrado por si falla alguna cosa. El propietario de la tienda ni tan sólo trata con sus proveedores, ya que realiza los encargos por Internet.

Todo junto, el sùmmum de la tecnología o la constatación que, en el futuro, cuando todo lo hagan las máquinas, si la humanidad se extingue, nadie la encontrará a faltar ●

HOSTELCO 98

9º SALÓN INTERNACIONAL DEL EQUIPAMIENTO PARA RESTAURACIÓN, HOTELERÍA Y COLECTIVIDADES
Barcelona 11 • 15 Noviembre 1998



**ENTRA
EN TU SALÓN
VEN
A HACER NEGOCIO**



Fira de Barcelona

Av. Reina Ma. Cristina, s/n 08004 Barcelona, España. Tel. (93) 233 23 45 Fax (93) 233 23 55

Tras dos años, vuelve D.A. EXPO a París

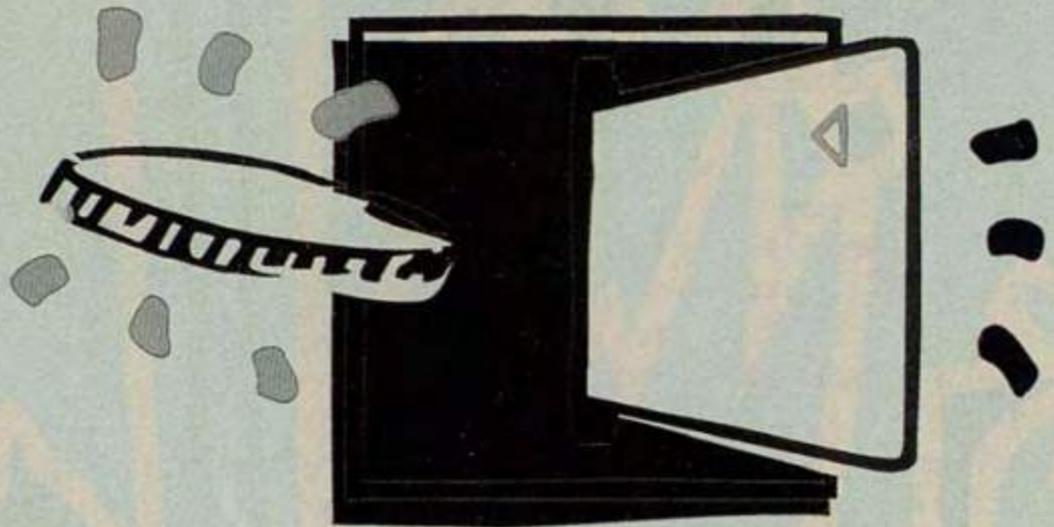
Miller Freeman está organizando D.A. EXPO 98, Salón Europeo de la Distribución Automática, que tendrá lugar del miércoles 4 al domingo 8 de noviembre de 1998 en París Expo -Porte de Versailles- Hall 3. La feria está patrocinada por la Chambre Syndicale Nationale de Vente et Services Automatiques (N.A.V.S.A.).

Tras el éxito obtenido por el salón en 1996, los organizadores alimentan ambiciosos objetivos para 1998. Más de 8.000 visitantes profesionales visitaron la feria en 1996.

Esta edición dispondrá de 12.000 m² de superficie bruta, es decir, un 30% de aumento en relación a 1996. También habrá una jornada suplementaria para la celebración del salón, lo que supondrá un total de 5 días de salón.

Para la edición de este año, los organizadores se han planteado tres objetivos. El primero es estar en la vanguardia de la innovación en el ámbito de la distribución alimentaria y no alimentaria. El segundo es desarrollar los servicios, como por ejemplo la informática aplicada al dinero en metálico, gestión, vestuario profesional, vehículos, seguros, etc. Por último y como consecuencia de estas mejoras, la organización del evento ferial

D.A.



EXPO

Salon Européen de la
Distribution Automatique
European Vending Show



pretende afianzar la posición europea de D.A. EXPO persiguiendo el desarrollo en el ámbito internacional, tanto por parte de los expositores como de los visitantes.

ciación francesa de vending.

Durante ese año se computó cerca de 40.000 distribuidores automáticos que representan aproximadamente unos 10.000 millo-

bución alimentaria está dominada por las bebidas, con un 85% del total.

Grandes tendencias

Las grandes tendencias



El mercado francés

El mercado francés de la distribución automática experimentó un crecimiento del 9% en 1996, según fuentes de NAVSA, la aso-

nes de francos de compras anuales.

En general, el mercado está animado por la distribución alimentaria, que representa cerca del 95% del parque de maquinaria. La distri-

de la distribución automática que se están implantando en el mercado francés son diversas.

Entre ellas, la mejora de

(Pasa a la pág. 10)

HOSTELCO 98

SALÓN INTERNACIONAL DEL EQUIPAMIENTO PARA RESTAURACIÓN, HOTELERÍA Y COLECTIVIDADES
Barcelona del 11 al 15 de Noviembre 1998

ENTRA EN TU SALÓN VEN A HACER NEGOCIO

Solicitud gratuita de información

Envíanos este cupón por fax o correo, y recibirás toda la información que solicitas de la gran feria de tu sector

Nombre y apellidos

Empresa

Dirección

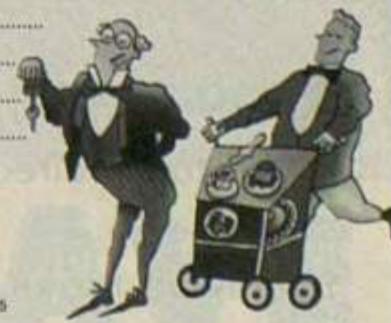
Interesado como EXPOSITOR

Interesado como VISITANTE

Cargo

Población

Teléfono



F.E.L.A.C.

Fira de Barcelona

Av. Reina Ma. Cristina, s/n 08004 Barcelona, España. Tel. (93) 233 23 45 Fax (93) 233 23 55

(Viene de la pág. 9)

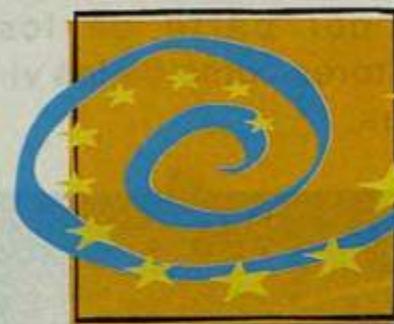
las cualidades organolépticas. Se aprecia, asimismo, la multiplicación de los dispensadores automáticos de ofertas múltiples, - 2 en 1- (confiteros/cajas/bebidas calientes). También se observa la aparición de botellas con tapón y pequeños tetra-briks.

Otra de las grandes tendencias dentro del mer-

cado francés es la reestructuración positiva de la profesión gracias a una diversificación en curso, fruto de una aportación de nuevos productos (distribuidores de periódicos, gadgets, artículos de higiene, etc).

Por último, es de destacar la implantación del Euro y un mejor acceso a las máquinas y comunicación de las marcas ●

PRIX DE L'INNOVATION
EUROPÉENNE
EN DISTRIBUTION
AUTOMATIQUE



D.A. EXPO 98
1998 D.A. EXPO AWARD
EUROPEAN INNOVATION IN AUTOMATIC VENDING

Ficha Técnica de D.A. EXPO'98

NOMBRE:	D.A. EXPO
PERIODICIDAD:	Bienal
FECHAS:	Del miércoles 4 al domingo 8 de noviembre de 1998
LUGAR:	París Puerta de Versailles - Hall 3

CARACTERÍSTICAS DE LOS EXPOSITORES:

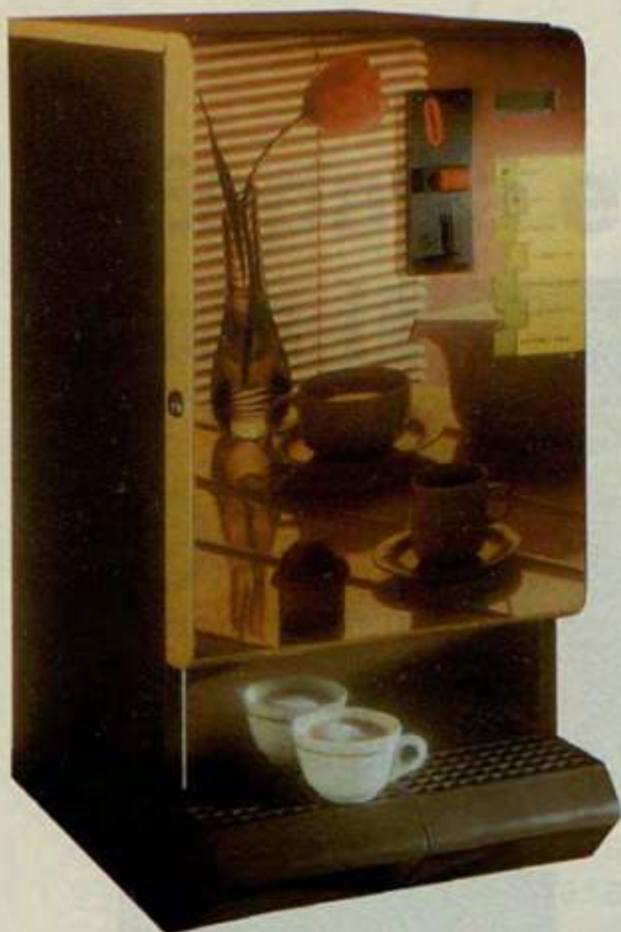
- Distribuidores automáticos de bebidas, productos alimentarios
- Material para mostradores (expendedores, máquinas de café)
- Fuentes de agua
- Conceptos de restauración y snacking
- Productos alimentarios y bebidas
- Consumibles, productos de mantenimiento
- Monética (gestión de monedas y sistemas de pago), seguridad, informática
- Señalética, embalaje, marcaje
- Equipos adicionales varios (almacenamiento y manutención, vehículos y acondicionamiento, indumentaria profesional)
- Material diverso, componentes y accesorios
- Seguros, organismos financieros
- Formación, servicios

INFORMACIONES A LOS VISITANTES:

Tel.: +33 1 47 56 51 03 - Fax: +33 1 47 56 12 67

ESTADÍSTICAS 1996

- | | |
|-----------------------|--|
| Expositores directos: | ● 125 (de los cuales 24 internacionales) |
| Visitantes: | ● 8.204 (de los cuales un 15% internacionales) |
| Superficie bruta: | ● 8.000 m ² |



ESPRESSO BRIO

Pensada para los espacios pequeños, la Espresso BRIO se pone en primer plano por sus dimensiones contenidas y su refinado diseño. Dispone de un sistema de calentamiento patentado que evita la corrosión por acumulación calcárea.

Dim.: 37 x 74,5 x 30 cm.

Peso: 30 kg.



EASY PODS

Esta máquina de café semi-automática incorpora una combinación de características que renovarán los hábitos de uso en los distribuidores automáticos.



ASTRO PLUS V96

Distribuidor semiautomático de café de 10 selecciones con doble caldera y grupo de infusión en aluminio que garantiza óptimas prestaciones y seguridad en el servicio.

Entre las diversas selecciones, se contempla la preselección descafeinado o café americano.

Dim.: 72 x 52,2 x 44 cm.

Peso: 43,5 kg.



CHALLENGER EDITION

Distribuidor automático de café de 16 selecciones, disponible en configuración espresso o liofilizado. Doble caldera para permitir la operación de soluble y espresso con gestión electrónica diferenciada de la temperatura.

Dim.: 165 x 60 x 55,5 cm

Peso: 115 kg (versión espresso)

105 kg (versión liofilizado).

 FUTUREMA

 IMAVE



Bravo, Venditalia!

En el sector del vending europeo, el nuevo salón de distribución automática Venditalia ha generado curiosidad y reserva al mismo tiempo. Al cerrar sus puertas, el salón italiano, celebrado entre el 7 y el 10 de mayo en Génova ha depasado las previsiones de su organizador, CONFIDA, la asociación nacional italiana de la distribución automática. El presidente de esta entidad, Goffredo Buttazzoni manifiesta que la organización de su primera feria ha resultado con un exitoso resultado a todos los niveles.

En total, Venditalia recibió 10.000 visitantes, la mayoría de los cuales fueron italianos, aunque llegaron profesionales de toda Europa, de América Latina y de Francia en particular, ya que Italia asegura más de un 50% de la demanda francesa. 140 expositores mostraron su maquinaria, productos, servicios directamente o indirectamente relacionados con el sector del vending. Destacaron en la feria la calidad de las empresas expositoras y de los artículos expuestos.

En general, la impresión causada por el salón Venditalia ha sido la de un mercado dinámico que innova, crea y hace progresar la distribución automática, no solamente según el eje tradicional del café espresso, sino también de todos los otros aspectos, alimentarios o no.

Importantes firmas

En Venditalia estuvieron presentes muchas firmas de reconocido prestigio.

Entre ellas, Adimac presentó una nueva versión de la expendedora de bebidas calientes *Bistrot*, negra y con la puerta curvada. La empresa también ofreció el distribuidor de bebidas refrigerado *Minidrink*, con nuevo colorido y con vitrina para ofrecer una visión total.



Electrolux Zanussi presentó una gama de novedades, las diez nuevas *Venezia*, todas ellas con 500 vasos, que se juntaban con los modelos *Spazio*, *Roma*, *Hyperion*, *Brio*. También destacó de esta firma una extensa gama de distribuidores de snacks y confitería como *Spring*, 2 en 1 con *Dual* y de armarios rotativos con *Smart* y *Visavend*.

Futurema presentó sus máquinas de bebida caliente entre otras expendedoras.

Saeco, cada vez más especializada en la fabricación de máquinas de vending medianas y pequeñas, mostró el modelo *10 P*.

Azkoyen presentó conjuntamente sus distribuidores de bebidas frías, además de presentar diferentes modelos de monederos.

Vendo, uno de los líderes europeos presentó el pequeño *Minivendor Elettronica*, de bebida fría.

La industria italiana domina el servicio de café de mesa con pequeñas máquinas de moderno diseño y funcionamiento eficaz.

Illy, en colaboración con Zanussi presentó una *Brio/Illy*, interesante porque está equipada con un grupo automático Illy utilizando la pastilla de café en banda.

Lavazza mostró, en uno de los stands más grandes de la feria la máquina de café *Pininfarina*, que entró en comercialización después de 1997.

También mostraron sus artícu-



La "Bistrot" d'Adimac



Stand Zanussi

los los profesionales de los desechables, como fue el caso de Vendorplast.

Para el tratamiento de la moneda y billetes hizo acto de presencia Selex, cuyos materiales son bien conocidos por el sector ●

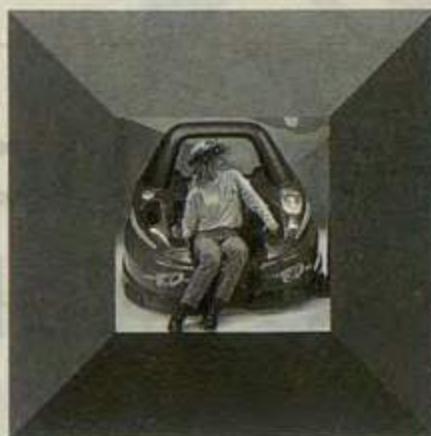
*Información facilitada por la revista *Le Monde de la D.A.*

España es país asociado a la IMA

Después de las excelentes experiencias con el país asociado Italia, IMA, la Feria Internacional del Recreativo y las Máquinas de Vending ha decidido seguir practicando el concepto de país asociado también para la edición de 1998, que se celebrará del 18 al 21 de noviembre. El país para la próxima IMA será España.

Según los organizadores, actualmente ya se están realizando a marchas forzadas los preparativos para proporcionar a la IMA un ambiente totalmente español. **"Mejor que nunca"** comunica Miller Freeman, organizador de la feria, ha sido la participación de empresas españolas en la feria. En calidad de empresa más grande hasta el momento, Unidesa ya ha reservado un stand representativo.

Para el patrocinador de la feria VDAI (Asociación Alemana de la Industria de los Automatas) y el organizador de la feria, Miller Freeman, el concepto de las asociaciones de la IMA dio buenos resultados el año pasado, cuando fue probado por primera vez. **«La conexión con Italia fue una buena manera de introducir esa nueva tradición en la IMA»** ha manifestado el director



gerente de la VDAI, Jürgen Bornecke. La decisión por España como socio de este año en la IMA es para él el consecuente desarrollo del concepto de seguir acercando cada vez más los mercados europeos de las máquinas automáticas.

Facomare opina

«Para nosotros es un honor ser país asociado de la IMA'98. Nos alegramos mucho de ello», ha comentado la asociación española Facomare. En España se hace referencia a los grandes paralelismos entre el mercado alemán y el mer-

cado español. Ambos países disponen de un importante mercado de juegos de azar. El juego de dardos electrónico se ha convertido, gracias a la aplicación de conceptos deportivos, en un juego que proporciona al sector un elevado nivel de beneficios, tanto en Alemania, como también en España.

Existen indicios de que se está repitiendo ahora un desarrollo comparable también en las máquinas de pantalla táctil. **«España y Alemania son dos de los mercados líderes de máquinas recreativas en Europa»**. Nosotros es-

(Pasa a la pág. 14)

(Viene de la pág. 13)

tamos convencidos de que la asociación entre la IMA y España proporcionará a los visitantes internacionales

les múltiples impulsos innovadores y comerciales», ha dicho la gerencia de Facomare.

La directora de la IMA, la señora Petra Lassahn, está segura: «Nosotros

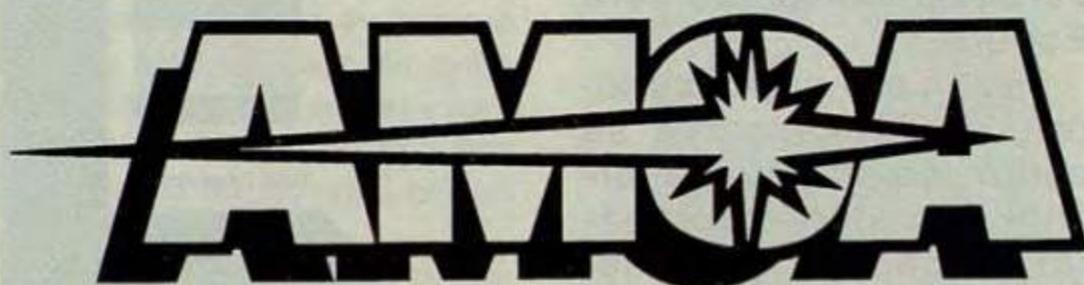
podremos ofrecer de ese modo a nuestros visitantes una experiencia ferial única en el mundo y extraordinariamente atractiva» ●

El 50 aniversario de AMOA atrae a fabricantes de primera línea

Los visitantes del certamen ferial de la Asociación de Operadores del Entretenimiento y la Música, AMOA International Expo'98 pueden esperar ver las últimas innovaciones de más importantes fabricantes en esta edición.

Empresas como Sega, Williams, Konami, Valley Recreation, SNK Corporation y otros muchos, estarán mostrando productos de vanguardia tecnológica cuando se reúnan en AMOA, coincidiendo con el 50 aniversario de la feria. AMOA Expo'98 tendrá lugar entre el 17 y el 19 de setiembre en el Hotel Opryland.

«**AMOA forma parte de la historia pasada en Nashville y deberíamos proyectar una buena feria para este año**», ha dicho el jefe de proyecto de AMOA Jim Stansfield. Además,



Amusement & Music Operators Association

ha manifestado que «**con los grandes del sector en la feria, Expo'98 será una excelente edición, tanto educativa como comercialmente**».

AMOA va a acoger por segunda vez la exposición de NANI, muestra de productos para PC. La muestra introdujo esta nueva plataforma el año pasado con el fin de ofrecer la oportunidad a los visitantes de ver el futuro de la alta tecnología.

AMOA Expo se prevé que atraerá a más de 6.000 profesionales, incluyendo una amplia sección de operadores, directivos, distribuidores, proveedores y fabri-

cantes del entretenimiento comercial, la música y el vending, sólo o ubicado en el exterior en restaurantes, boleras, bares, tabernas, clubs, etc- al igual que en espacios de un tamaño superior como en centros de ocio, parques de atracciones y centros comerciales, por citar algunos.

Miles de productos, servicios, suministros y tecnologías estarán en la muestra, que incluirá: juegos interactivos, pinball, juegos de video, CD Jukeboxes, dardos electrónicos, juegos deportivos, gran vending, tecnología informática, contadoras y

monederos electrónicos,
entre otros.

Seminarios

Como es tradicional,
en AMOA Expo también
tendrán lugar diver-
sos seminarios educa-
tivos. El programa educa-
cional de este año se
centrará en diferentes as-
pectos de la tecnología
en la industria. Los tó-



picos incluyen: Inter-
net, equipos operados
por monedas, compra o
leasing y otros ●

Una gran familia

La asociación de
AMOA está
comprendida por
cerca de 1.400
propietarios u
operadores,
distribuidores,
proveedores y
fabricantes del
entretenimiento
comercial, la música
y equipos de
vending.

NOVEDAD

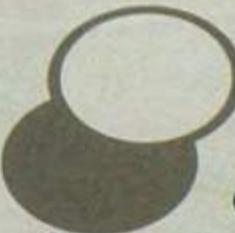
PLACA ANTI-PIANO

**PARA MÁQUINAS
ELECTROMECAÑICAS**

**Solución definitiva
a las dobles ventas**

- fácil instalación
(kit adhesivo)
- fácil conexión
(sobre pulsadores)
- no necesita cambiar
monedero

PRECIO mod. V - 4P 10.500 Pts

**Sistemas**
de venta y control, s.l.

Enrique Granados, 63 1º, 1ª - 08830 - Sant Boi de Llobregat
Tel.: 93 630 16 34 - Fax. 93 630 36 72

Centro sanitario bajo control

En un centro hospitalario de ASEPEYO, de moderna concepción y avanzada tecnología, funciona un sistema integral de control desarrollado por Sistemas de Venta y Control con resultados muy positivos

La Mutua de Accidentes de Trabajo y Enfermedades Profesionales de ASEPEYO, inauguró en septiembre de 1996 uno de los hospitales más modernos de Europa en la población de Sant Cugat del Vallès.

ASEPEYO, una de las mutuas líderes a nivel nacional en el sector, cuenta con una extensa red de servicios compuesta por cuatro hospitales y más de 123 centros asistenciales repartidos por toda España, que ofrecen un servicio integral de calidad a sus 192.734 empresas asociadas y 1.673.465 trabajadores afiliados de media mensual.

El nuevo Hospital, dotado con la más alta tecnología médico asistencial, con 126 habitaciones individuales,

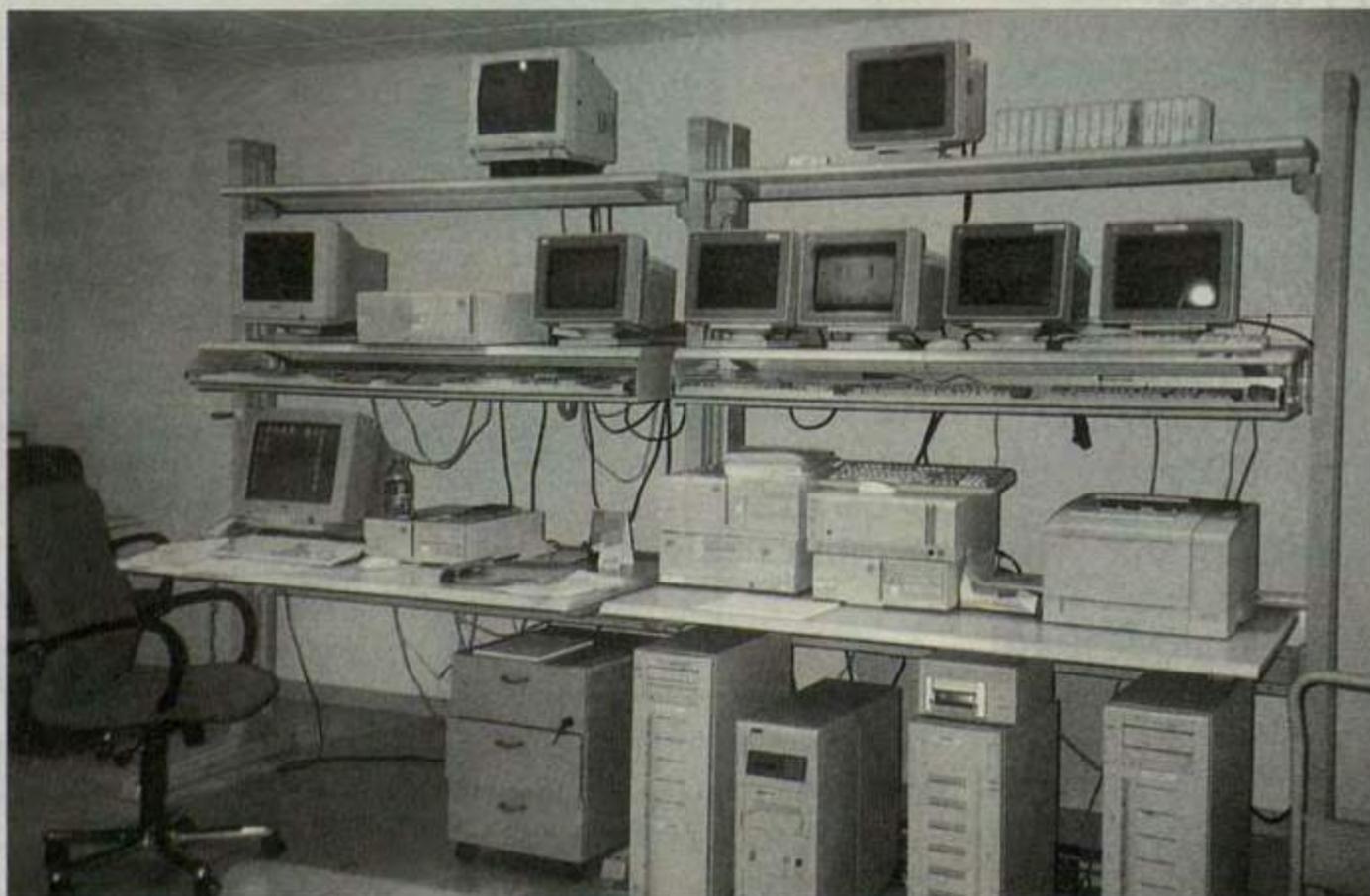
TAC, resonancia magnética, ecografía, UVI, etc... también cuenta con un sistema integrado de control de accesos y presencia desarrollado por la empresa Sistemas de Venta y Control.

«El sistema integrado e informatizado del control de acceso y personas, es sin duda una importante herramienta para la mejora de la gestión en los hospitales». Así se expresa el Director de Servicios Generales del Hospital de ASEPEYO, Jesús García Vela al hacer una valoración del sistema integrado de control, después de dos años de su puesta en marcha.

La instalación desarrollada por Sistemas de Venta y Control consiste en la utilización de una tarjeta que incorpora

un chip informático, al cual se le introduce una codificación que identifica al usuario de dicha tarjeta, y que permite su utilización como tarjeta monedero.

Jesús García Vela indica cuales son las prestaciones fundamentales de esta tarjeta chip **«Además de la identificación personal del empleado mediante la fotografía, y un sistema de colores que identifican al colectivo que pertenece, también permite el control de entrada al parking, el control de acceso del personal a zonas restringidas del Hospital, el control de presencia en el puesto de trabajo, el acceso codificado para el uso de los equipos informáticos, y por último el pago en la cafetería y máquinas de auto-**



Desde este centro informático se controla toda la red de ordenadores

servicio sin necesidad de monedas».

Ventajas de un sistema integrado

El tratamiento personalizado del paciente precisa de la identificación del personal que le asiste, y hoy en día es básica una correcta identificación del mismo, estableciendo una diferenciación de colores para los distintos colectivos que lo componen como

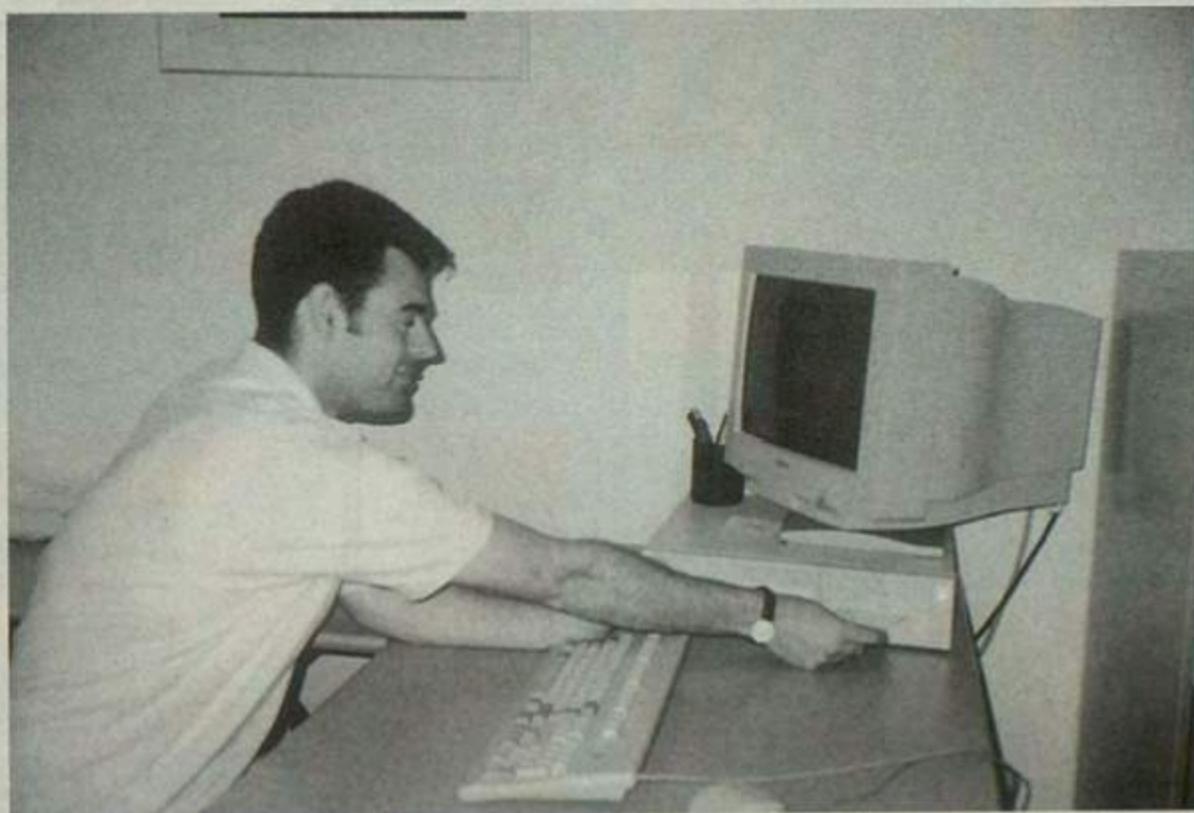
pueden ser médicos, enfermeras, personal administrativo y de servicios, así como la indicación del nombre y apellidos del personal, su categoría y la fotografía actualizada.

En las zonas cuyo acceso se precisa controlar en un hospital, como puede ser el servicio de farmacia, biblioteca, o los aparcamientos, se encuentran ubicados equipos de control de acceso que con la introducción de la tarjeta y la lectura del número de em-

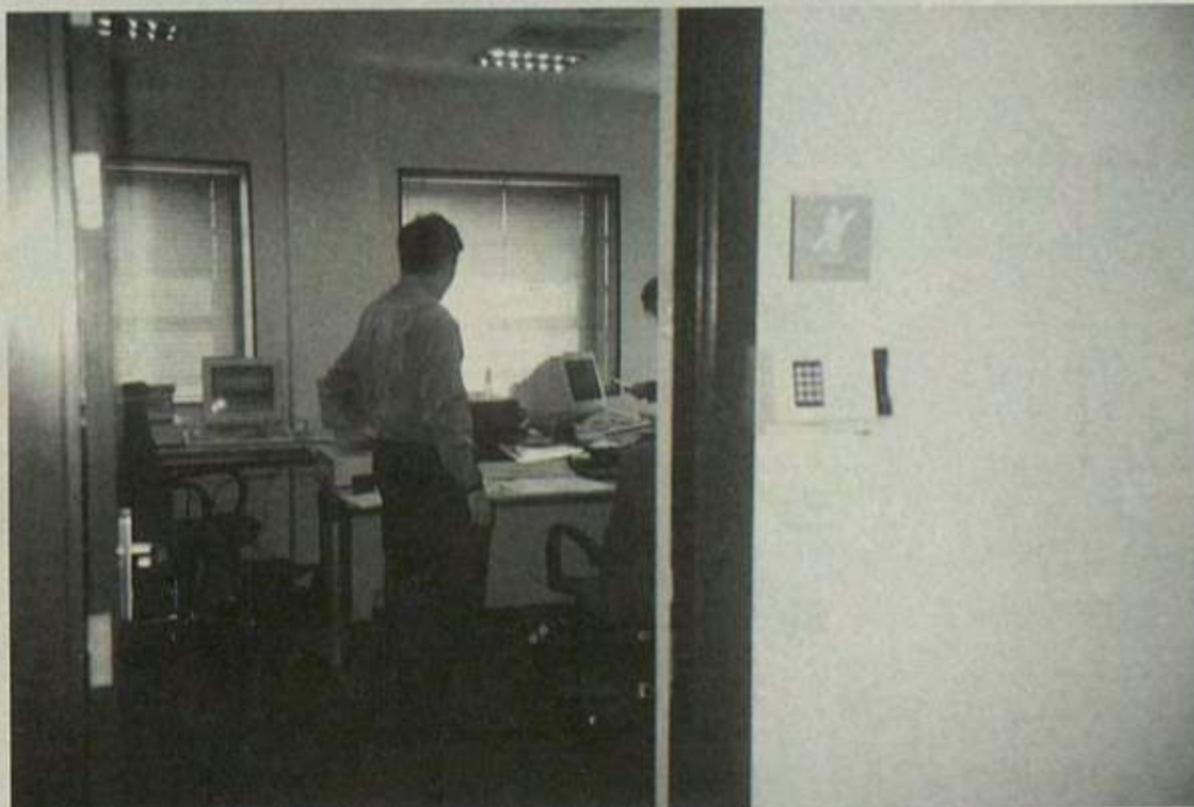
pleado pueden abrir o no la puerta correspondiente, en función si está o no autorizado el acceso de dicha persona.

Las autorizaciones de acceso se pueden realizar de forma centralizada, y las tarjetas también permiten establecer un grado master para el acceso de aquellas personas que por sus funciones generales lo precisen, quedando

(Pasa a la pág. 18)



La tarjeta chip se introduce en el ordenador para el control de acceso en red



El sistema integrado regula los accesos a áreas restringidas

(Viene de la pág. 17)

registrado en todo caso la persona, día y hora que ha accedido a la zona controlada.

Control de presencia

Otra ventaja del sistema es

el poder ubicar cerca de los puestos de trabajo los controles de presencia, que además permiten establecer funciones de salida temporal, etc..., y que de forma centralizada permite conocer los empleados en presencia, facilitando la gestión del

departamento de personal.

Protección de los sistemas informáticos

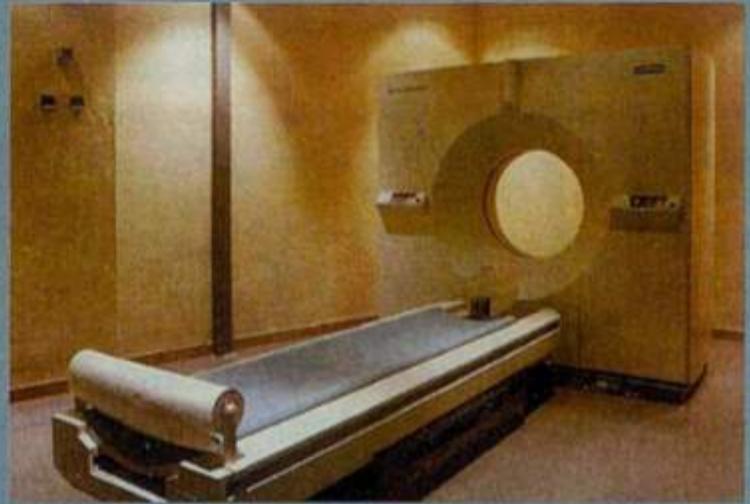
Hoy en día la extensión de los equipos informáticos por las diferentes áreas del Hospital, la comunicación de los



El centro de ASEPEYO en Sant Cugat, es una de las instalaciones más innovadoras de Europa



Habitación



Tomógrafo axial computerizado



Rehabilitación



Servicio de urgencia

mismos, y el avance de los programas informáticos de gestión sanitaria, precisa de un acceso a la red informática por los usuarios desde terminales diferentes, y por lo tanto es básico establecer sistemas de control de dicho acceso, y en definitiva de protección de la información, por lo que todos los equipos informáticos están dotados de un lector de control de acceso del terminal, y el sistema registra, entre otros, el punto de utilización, número de usuario, y tiempo de conexión.

Pago con tarjeta chip

Por último, la tarjeta chip

(Pasa a la pág. 20)



Una de las salas con expendedoras

SISTEMAS DE AYUDA A LA RECAUDACIÓN

TOTALIZADORA 1301



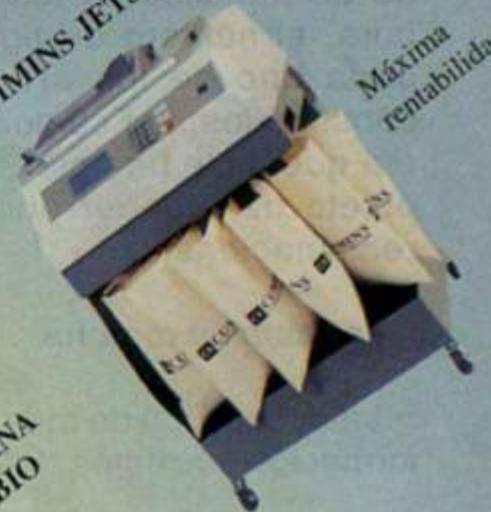
Ideal para pequeñas compañías

REIS CC 1101



Simple y universal

CUMMINS JETSORT



Máxima rentabilidad

MÁQUINA CAMBIO



Es ejemplo de rentabilidad

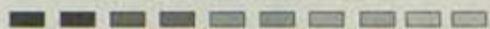
CLASIFICADORA 3310



Imprescindible

Selex España, S.A. Telf. (93) 457 55 22
 Fax (93) 457 44 04 Diagonal, 283
 email@cashcontrol.com
 www.cashcontrol.com

SELEX



(Viene de la pág. 19)

se puede utilizar como tarjeta monedero, es decir, introduciendo billetes y/o monedas en un equipo cargador, se actualiza el importe de saldo disponible en la tarjeta.

Con la utilización de un Terminal Punto de Venta TPV y un lector en cafetería, así como de los equipos lectores correspondientes y la electrónica desarrollada por Sistemas de Venta y Control para las máquinas de auto-servicio, se puede realizar el pago mediante la tarjeta chip, descontando del saldo disponible el importe de la consumición, y quedando registrado el movimiento en el sistema informático del saldo inicial y final, inclusive si parte del pago se ha realizado en metálico, la fecha, la hora, el número de tiquet y cada uno de los artículos consumidos, así como la tarifa que se le ha aplicado, al objeto de atender posibles reclamaciones.

La puesta en marcha

La integración de toda la información que estos sistemas



Cargador de tarjetas



Las máquinas de vending también se accionan con la tarjeta



El terminal punto de venta incorpora un lector de tarjetas chip

de control generan, así como la posibilidad de procesarla informáticamente, permiten al gestor cuantificar posibles problemáticas de muy diverso género, y tomar las decisiones pertinentes con mayor grado de conocimiento de las posibles repercusiones.

Estas funciones se han ido incorporando paulatinamente

en el Hospital ya que según señala Jesús García Vela, «el funcionamiento del sistema es en general correcto, si bien la implantación se ha tenido que realizar progresivamente, ya que la incorporación de algunas de las prestaciones requieren un proceso de adaptación importante» ●

El Parlamento catalán restringe el consumo y venta de alcohol

Catalunya aparta el vending de bebidas alcohólicas de los menores

Beber alcohol en Catalunya será un poco más difícil a partir de ahora. El Parlamento catalán ha modificado la normativa «**de sustancias susceptibles de crear dependencia**» que restringe severísimamente el consumo y la venta de bebidas alcohólicas en ámbitos básicos de la vida ciudadana y que afecta consecuentemente a los sectores implicados en la distribución del alcohol.

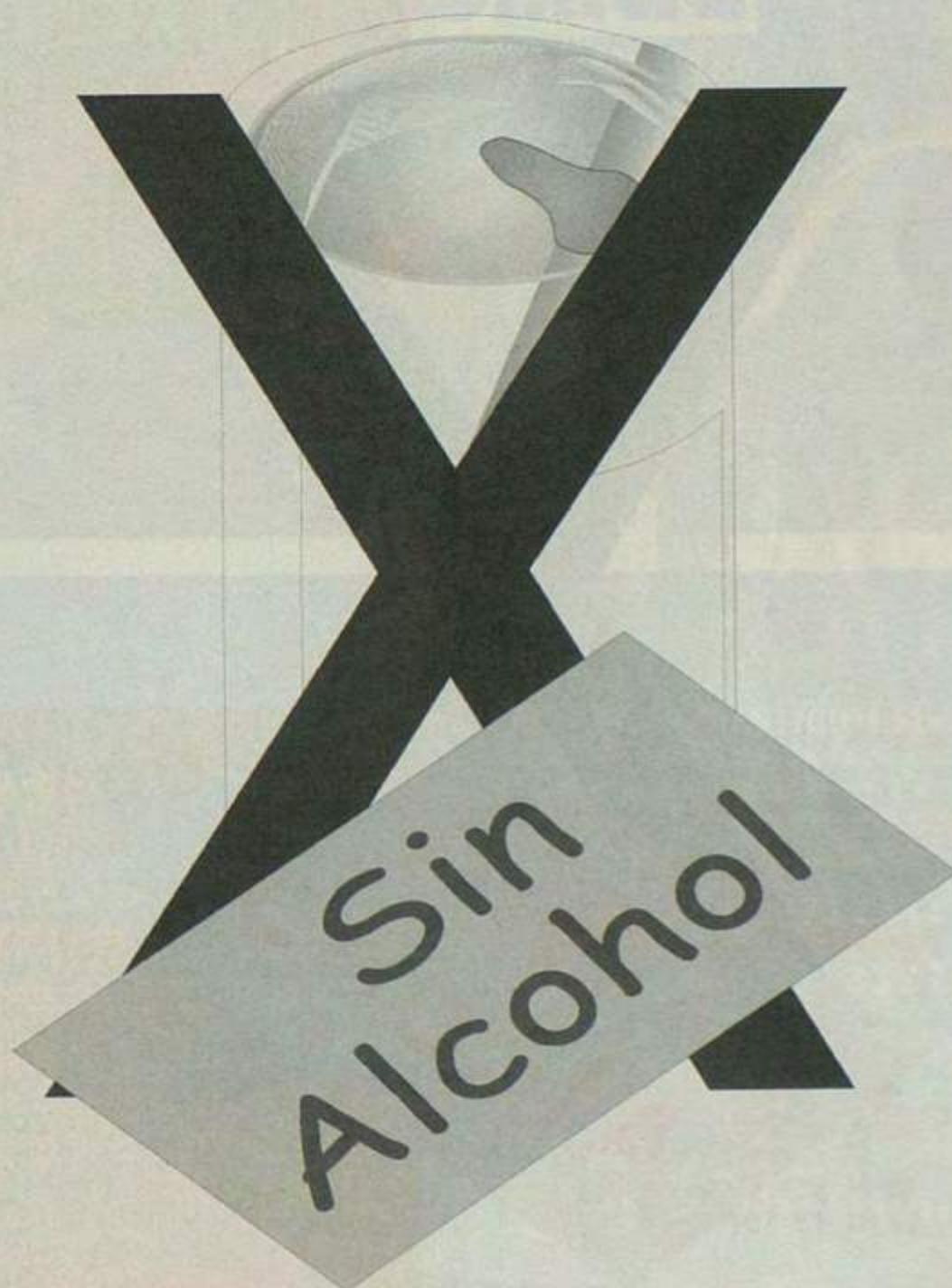
El Parlament de Catalunya aprobó el pasado 1 de julio desterrar de las áreas de servicio de las autopistas y de los comercios de las gasolineras cualquier bebida con una tasa de alcohol superior al 20% (vodka, whisky, ginebra y otros licores). Asimismo, la nueva normativa establece que las máquinas expendedoras de bebidas alcohólicas - por lo general de cervezas- deberán ubicarse en lugares cerrados y fuera del acceso de los menores de edad. Esta y otras medidas adoptadas forman parte de la modificación de la normativa vigente sobre prevención y asistencia

en sustancias que pueden generar dependencia que se aprobó con la única oposición del Partido Popular (PP).

Además de restringir la venta de alcohol en las

áreas de servicio, se establece una franja horaria -desde las once de la noche hasta las ocho de la mañana- durante la cual no podrá

(Pasa a la pág. 22)



(Viene de la pág. 21)

servirse en estos lugares ningún tipo de bebida alcohólica, ya sea fuerte o ligera.

Asimismo, la ley habilita a los ayuntamientos a vetar el consumo de alcohol en la calle o lugares muy concurridos. Los municipios también



podrán prohibir, desde las once de la noche hasta las ocho de la mañana, la venta de alcohol en los comercios de horario nocturno, como los que existen en zonas costeras. Serán los ayuntamientos

Más control de la distribución automática

La nueva norma afecta directamente a las máquinas de vending. La modificación de la normativa establece que la situación de las expendedoras ha de permitir el control de las mismas por las personas responsables del establecimiento o sus representantes, de manera que se impida el acceso a los menores de edad. Además, en la superficie frontal de las máquinas automáticas que distribuyen bebidas alcohólicas se ha de hacer constar la prohibición que tienen los menores de edad de consumir alcohol.

pues, los que determinarán en última instancia el alcance de las prohibiciones en la calle, en los comercios de horario nocturno y durante acontecimientos concurridos ●

Protección de los menores

La nueva norma erradica también cualquier bebida alcohólica de los colegios, centros juveniles, empresas de transporte público y los comercios de las áreas de servicio y gasolineras. Las bebidas fuertes (con tasas de alcohol superiores al 20%) serán ilegales en hospitales, ambulatorios, polideportivos públicos y universidades.

La nueva norma fue tramitada con carácter de urgencia a petición del conseller de Sanitat, Eduard Rius, que defendió la necesidad inmediata del texto «**por motivos de seguridad pública**», aludiendo a los alborotos nocturnos en zonas turísticas y la constante sangría de accidentes mortales de tráfico, el 55% de los cuales se atribuye a la bebida de alcohol.



SIMAT
le ofrece tres gamas de
productos para M.A.

LINEA VENDING TRADICIONAL
LINEA VENDING INCUP
LINEA HOSTELERIA

PREPARADOS ALIMENTICIOS SIMAT, S.L.

Pol. Ind. Camp de la Serra
C/. Caseta de L'Hort s/n
08784 HOSTALET DE PIÉROLA
(BARCELONA) ESPAÑA

Telf. (93) 7712311

Fax. (93) 7712327

DELEGACION DE MADRID

C/. Alcántara 52
Tel-Fax- (91) 402 79 81
Tel-Móvil 908 82 40 54



Las empresas no afrontan el efecto 2000

La mayoría de los sistemas informáticos actuales sólo leen los dos últimos dígitos de la fecha del siglo. Si no se toman medidas, las máquinas interpretarán el año 2000 como el 1900, una amenaza que afecta a los servicios de todo el mundo. Aunque, sólo unas cuantas empresas españolas han afrontado el problema.

Sólo el 20% de las empresas españolas han tomado alguna medida para combatir el efecto 2000 informático, según una encuesta de la Asociación de Empresas de Tecnología de la Información (SEDISI).

El presidente de SEDISI, José María Vilá ha declarado que las cifras del sondeo son muy bajas y ha animado a las empresas a elaborar un plan de prevención y otro a posteriori, que ya se conoce con el nombre de 2000 bis.

España podría tener que invertir 7.000 millones de dólares -más de 1,5 billones de pesetas- para reparar sus sistemas informáticos, según

Carpers Jones, director de una empresa especializada en evaluar el coste de arreglar la deficiencia informática.

Acciones gubernamentales

Consciente que la Administración ha de ser un modelo de actuación para las compañías españolas, el ministro de Administraciones

el tema, que las pimes «**aún no están suficientemente concienciadas de la dimensión de este problema**» y ha pedido a los empresarios un esfuerzo para tomar acciones preventivas inmediatas.

El efecto 2000 no solamente afectará a las máquinas PC o similares, sino también a millones de sistemas electrónicos que son sensibles a

la fecha. El problema también reside en los microchips y circuitos de diferentes sistemas que emplean la electrónica.

Así, la deficiencia informática afecta a los sistemas de seguridad: alarmas, cajas fuertes, regulación de

equipamientos de aire acondicionado y calefacción, entre otros, que podrían cerrar o abrir inesperadamente o dejar de funcionar el 1 de enero del 2000.

Otros afectados podrían ser los servicios como el suministro de la electricidad, los transportes y el servicio de parking inteligente que afectan directamente a nuestra vida cotidiana ●



Públicas, Mariano Rajoy ha resaltado dos iniciativas del ministerio. Por una parte, la creación de una comisión nacional sobre el efecto 2000 - que coordinará las políticas de los sectores afectados- y la información a través de cursos monográficos y manuales que ha elaborado el Consejo Superior de Informática.

El ministro ha declarado sobre

Reparaciones a la orden del día

Muchas de las reparaciones para la actualización de la fecha de los sistemas informáticos se pueden automatizar mediante programas que completen los dígitos de la fecha cuando esta sea requerida por el ordenador.

Sin embargo, en muchos casos, se han de idear instrumentos capaces de funcionar con los dígitos y hacer entender al programa en cuestión que ya se está operando en otro siglo.

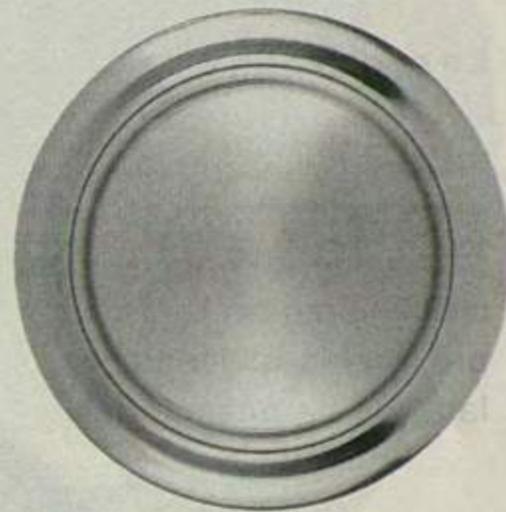
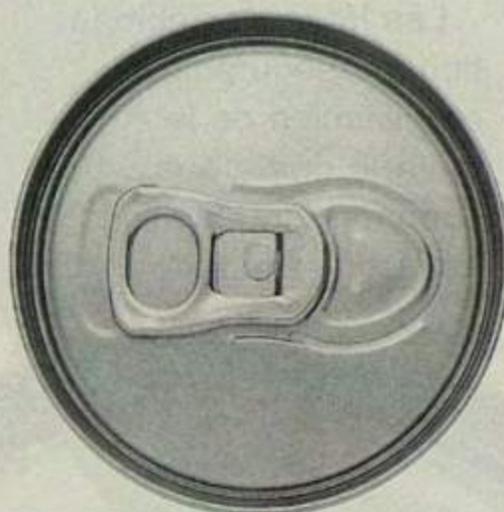
Todo apunta que a medida que se acerque el año 2000, el sector vivirá una fase de colapso virtual delante del aumento de solicitudes para revisar los sistemas informáticos que puedan estar afectados.

Un factor fundamental para afrontar este problema es que las empresas sean capaces de compartir sus experiencias y conocimientos para reducir los costes.

El consumo de latas pasó de 3.200 a 3.700 millones

El sector de latas de bebidas creció en 1997

La Asociación de Latas de Bebidas ha dado a conocer los resultados del mercado español durante 1997. Su consumo ha experimentado durante el pasado año un importante crecimiento pasando de 3.200 a 3.700 millones de unidades. Por otra parte, la proporción de cerveza envasada en lata pasa de poco más del 4% a cerca



de un 12% en cinco años.

El Presidente de la

Asociación de Latas de Bebidas, José Manuel Fernández, ha afirmado que «es ahora cuando la asociación quiere centrar su actividad en mostrar las ventajas de la lata de bebidas como envase moderno y tecnológicamente avanzado».

Producida a partir de una tecnología tan sofisticada como la utilizada en la industria aeroespacial, la lata de bebidas es un envase técnicamente perfecto que ha reducido su peso en un 20% y el espesor a razón de un 1% anual en los últimos años. Todas estas características la han convertido en uno de los envases favoritos y como consecuencia, han experimentado un crecimiento muy importante esta última década,

Mercado de latas de bebidas en España en los últimos cinco años

Año	Consumo	Envasado
1993	2486	2098
1994	3046	2644
1995	3450	3230
1996	3200	3051
1997	3700	3590

Fuente: Asociación de Latas de Bebidas

Proporción de cerveza envasada en Itas en España

Año	% en latas
1992	4,35
1993	4,92
1994	6,74
1995	8,48
1996	10,49
1997	11,97

Fuente: Cerveceros de España

(Pasa a la pág. 26)

(Viene de la pág. 25)

especialmente en España y Portugal. La capacidad de producción de las líneas más avanzadas se aproxima a los dos millones de latas diarios.

La cerveza en alza

En el sector de la cerveza, también se ha producido un importante crecimiento en la proporción envasada en lata. Se ha pasado del

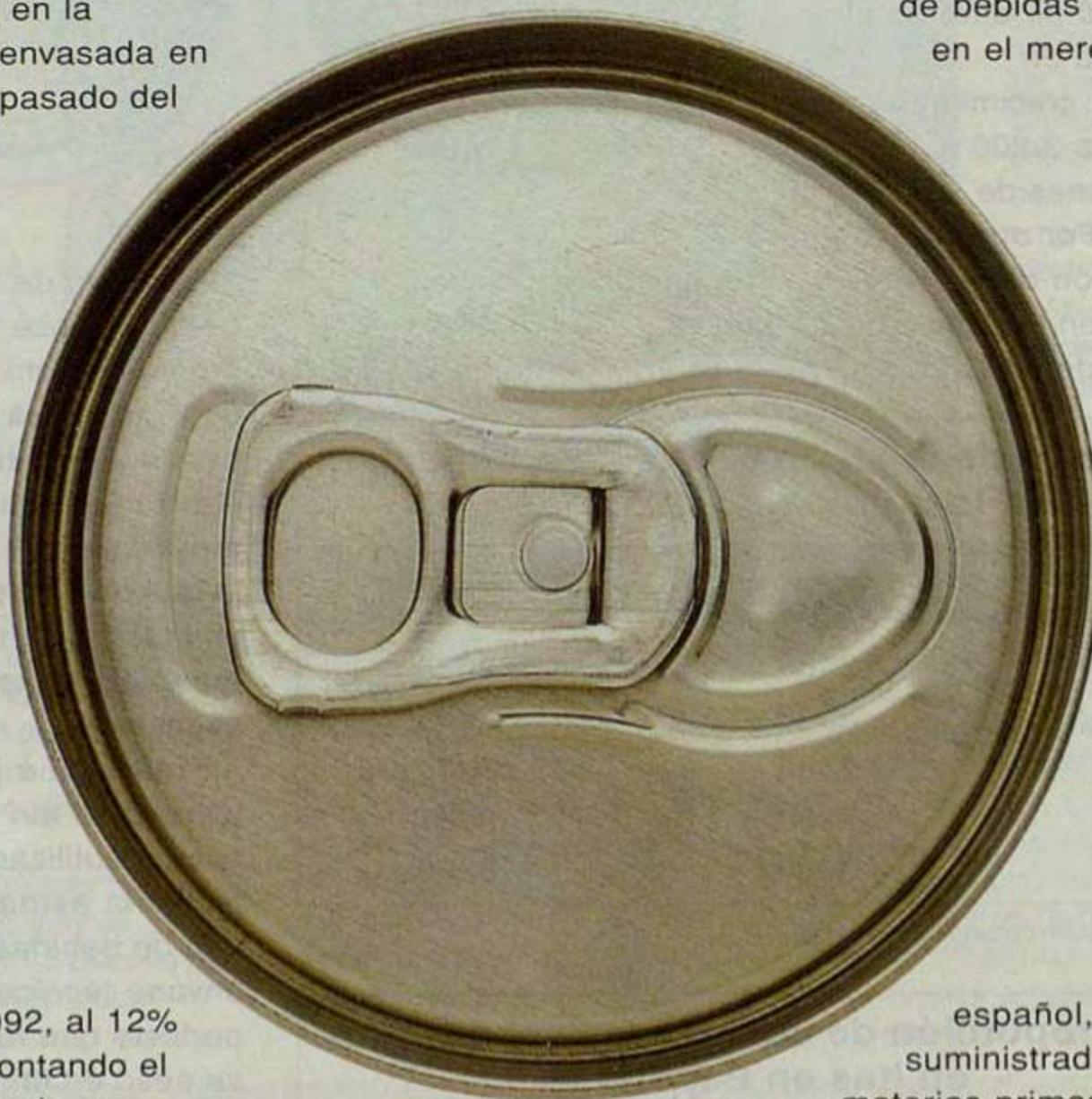
totales de latas de bebidas fueron de 33.000 millones de unidades en 1997, el mercado español constituye el 15,4% de los refrescos y el 6,9% de la cerveza entre las bebidas envasadas en lata.

Las latas de bebidas tienen asegurada la reutilización de la materia prima que suponen los envases usados, ya que las

por encima de los objetivos que prevé la ley de envases para dentro de tres años.

La asociación de latas de bebidas

La Asociación de Latas de Bebidas es una organización sin fin lucrativo, de carácter nacional, integrada por los fabricantes de latas de bebidas presentes en el mercado



4,3% en 1992, al 12% en 1997. Contando el consumo total, que incluye no sólo la cerveza envasada en España, sino la importada, la Asociación de las Latas de Bebidas estima que el 14% de la cerveza consumida en España está envasada en latas.

En comparación con Europa, donde las ventas

industrias de hojalata y aluminio, son tradicionalmente recicladoras, y por otra parte, se pueden separar automáticamente del resto de envases usados, con lo que se simplifica extraordinariamente su reciclado, que ya está

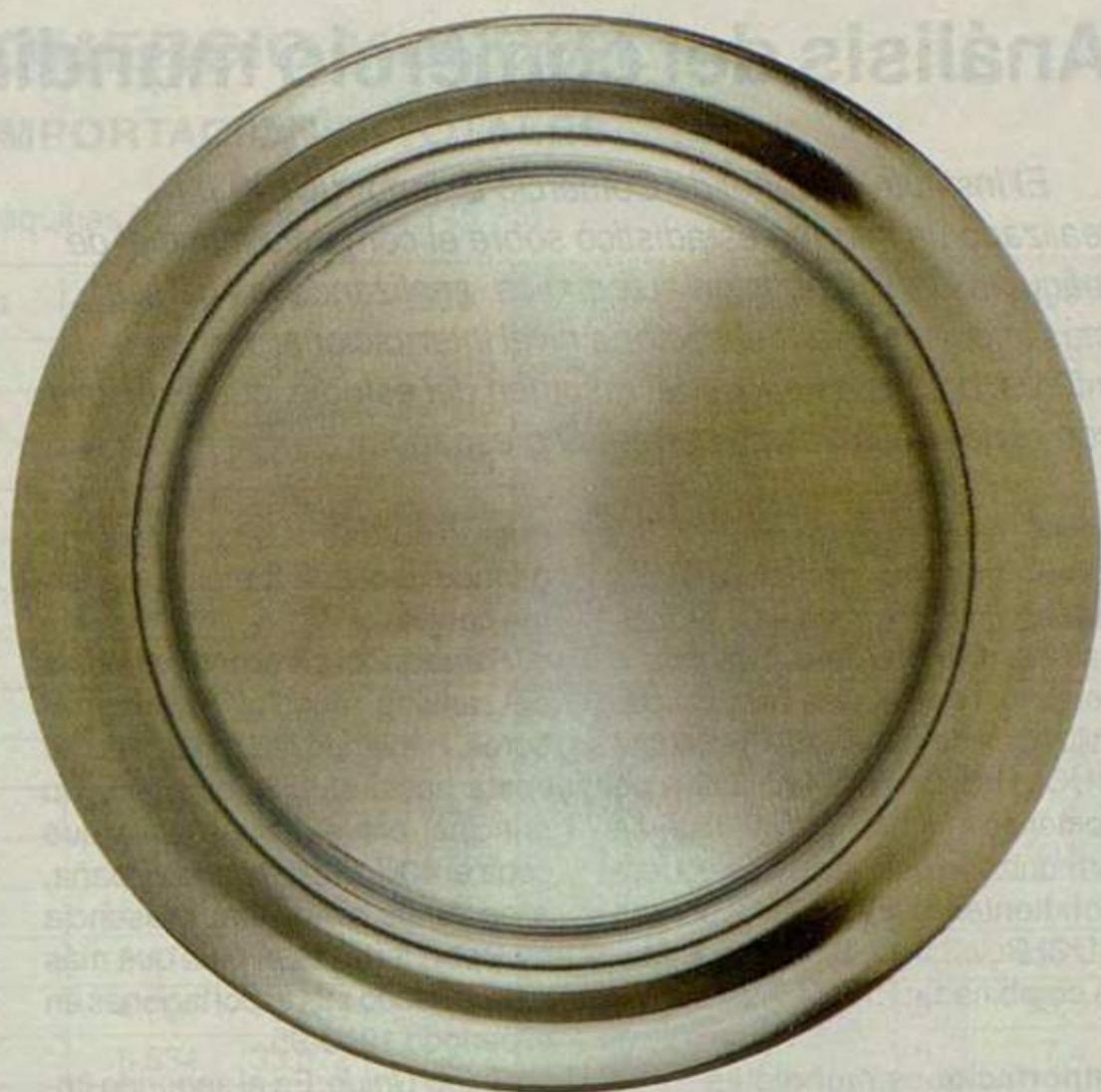
español, suministradores de materias primas (hojalata y aluminio) e industrias relacionadas.

Se constituyó en junio de 1994, con el fin de aunar esfuerzos para promover las ventajas de las latas de bebidas, y desarrollar una línea de comunicación entre la industria y sus clientes

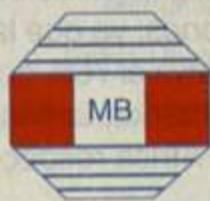
(envasadores, refrescos y cervezas), distribución, administraciones públicas, medios de comunicación y consumidores.

La asociación está integrada por Aceralia, Crown Cork Company Iberica, ITW-HI-CONE, National Can Iberica, Pechiney, PLM, PPG Iberica.

La entidad forma parte de BCME (Beverage Can Makers Europe), una organización que representa los intereses de los fabricantes europeos de latas de bebidas y coordina los programas e iniciativas de cinco asociaciones diferentes del sector ●



CLASIFICADORAS DE MONEDAS - CONTADORAS DE BILLETES



MECABAN - S.A.

Teléfonos: 547 84 83/547 84 88
 Fax: 548 44 88
 Móvil: 929-18 79 04
 Leganitos, 35 - 28013 MADRID

Análisis del comercio mundial del vending

El Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX) ha realizado un informe estadístico sobre el comercio mundial de máquinas de distribución automática, analizando los países más importantes en el sector a nivel internacional. Por su interés, damos a conocer el resumen del estudio, que concluye con el déficit comercial del vending español.

En el presente informe estadístico se analiza el comercio mundial de máquinas de distribución automática o vending. Las fuentes estadísticas utilizadas se basan en el sistema CUCI Rev. 3, para los datos de comercio mundial, y en el Sistema Armonizado para los datos correspondientes a España. Códigos CUCI Rev. 3: 745.95. Nomenclatura combinada: P.A. 84.76.

Importaciones mundiales

Las importaciones de máquinas de vending a nivel mundial se caracterizan por un reparto bastante equitativo entre los quince primeros importadores, si exceptuamos el caso de Francia que, en 1995, recibió casi el 15% de todo el flujo mundial.

Las importaciones han evolucionado al alza en el trienio 1993-95, siendo los casos más llamativos los de Brasil y Japón, que durante el último año han experimentado un gran auge. En el resto de los países la tendencia ha sido de una subida gradual, excepto Alemania, Canadá o Austria que, durante todo el periodo estudiado, han disminuido sus compras al exterior.

Exportaciones mundiales

Las exportaciones están muy concentradas, ya que quince países recogen casi el total del volumen de ventas mundiales, destacando Estados Unidos con el 32%, Italia con el 19% y Alemania con el 13%.

España aparece en el sexto lugar, con una evolución positiva a

lo largo de los tres años, habiendo ganado cuota de mercado de forma continua.

Francia: Ocupa el primer puesto del ranking mundial de importadores, habiendo incrementado su cuota hasta el 15% en 1995. Su principal proveedor es Italia que copa el 40% del mercado. España, a pesar de tener una presencia muy pequeña, es el país que más ha impulsado sus exportaciones en el periodo 1993-95.

Reino Unido: Es el segundo importador mundial, con el 8,5% del total. Estados Unidos es el mayor proveedor en este mercado, con casi el 60% de las ventas, seguido a gran distancia por el resto de los países europeos. España ha perdido importancia en este país y su presencia es casi nula.

Alemania: Sus compras al exterior han disminuido de forma pausada pero continua durante todo el periodo estudiado, a pesar de ser el tercer país importador. Más de la mitad del mercado está en manos de Dinamarca, Italia y Estados Unidos. España, en un séptimo lugar, ha multiplicado por dos sus exportaciones, en 1995.

Países Bajos: Ocupa el 4º puesto en el ranking mundial y ha ido aumentando sus importaciones en el sector. Alemania lidera el mercado con más de la mitad de la cuota de exportación. La presencia española es meramente testimonial.

Estados Unidos: Es el líder mundial de las exportaciones de máquinas de vending y el quinto importador de importancia, con una tendencia de progresivo aumento. Canadá y Japón son los líderes del

mercado, en detrimento de otros países europeos.

Bélgica y Luxemburgo: Sus importaciones han aumentado significativamente, hasta llegar al séptimo puesto dentro de los países compradores. Casi la mitad del mercado se la reparten entre Alemania y Estados Unidos, sin embargo, España se mantiene como el cuarto proveedor del país y ha ido aumentando sus ventas.

Australia: Al igual que Alemania, sus compras al exterior de máquinas de vending han ido descendiendo gradualmente. España es su tercer vendedor, casi con el 8% de la cuota de mercado.

Italia: Ocupa el puesto decimosexto en el ranking de importadores y sus compras se han incrementado. Alemania y Estados Unidos son los principales proveedores, con España en un tercer lugar y muy por delante del resto de los países.

Portugal: Es el principal mercado español del sector, donde ocupamos el primer puesto entre los exportadores, con más de las tres cuartas partes de las ventas efectuadas. Además, la evolución de Portugal es de un claro ascenso en sus importaciones, siendo el país demicoctavo por volumen de compras.

Situación y evolución de España: El déficit comercial de nuestro país para el sector de máquinas de distribución automática ha aumentado, debido al gran incremento de las importaciones que, en el último año, ha llegado al 22%. Sin embargo, el comportamiento de nuestras exportaciones ha sido bastante bueno, y con un ritmo continuo de aceleración, un 21% más en 1995.

En *Oceanía* con un 5%, sobresale la concentración geográfica de nuestras exportaciones, ya que la Unión Europea se lleva el 76% del total, seguida de América Latina, con un lejano 7% y África respectivamente ●

COMERCIO MUNDIAL

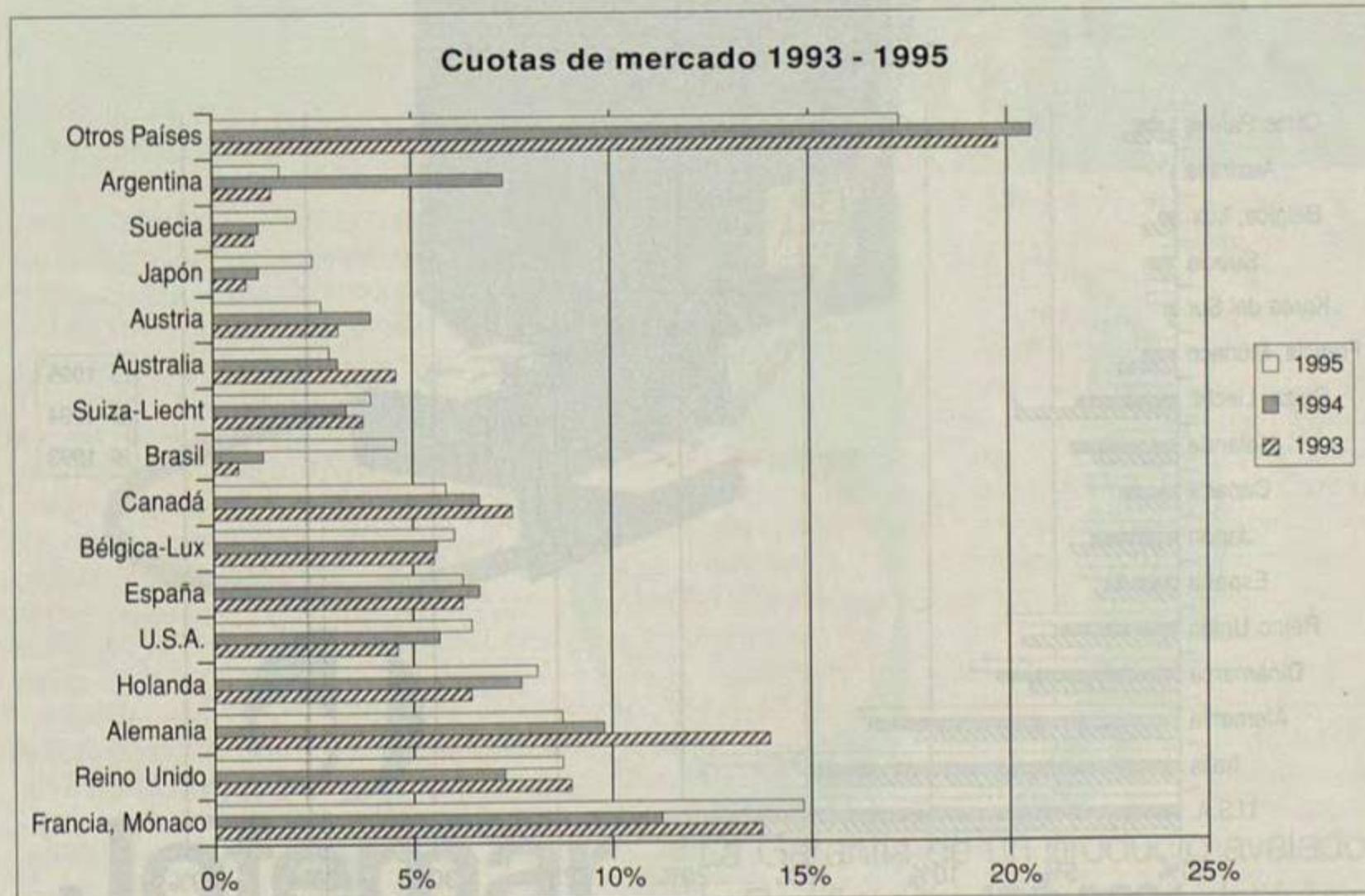
IMPORTACIONES TOTALES

Datos en: Miles \$ US - Sector: Máquinas de vending (CUCI:745.95)

	Principales Compradores	1993	1994	1995	% 1993	% 1994	% 1995	Δ 95/93%
1	Francia, Mónaco	61.775	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	Holanda	28.977	35.756	39.946	6,4	7,4	7,9	37,9
5	U.S.A.	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, Liechtenstein	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

Los países más desarrollados son los principales importadores del sector, destacando Francia, por su volumen de compras y Brasil y Japón por su evolución al alza.





COMERCIO MUNDIAL

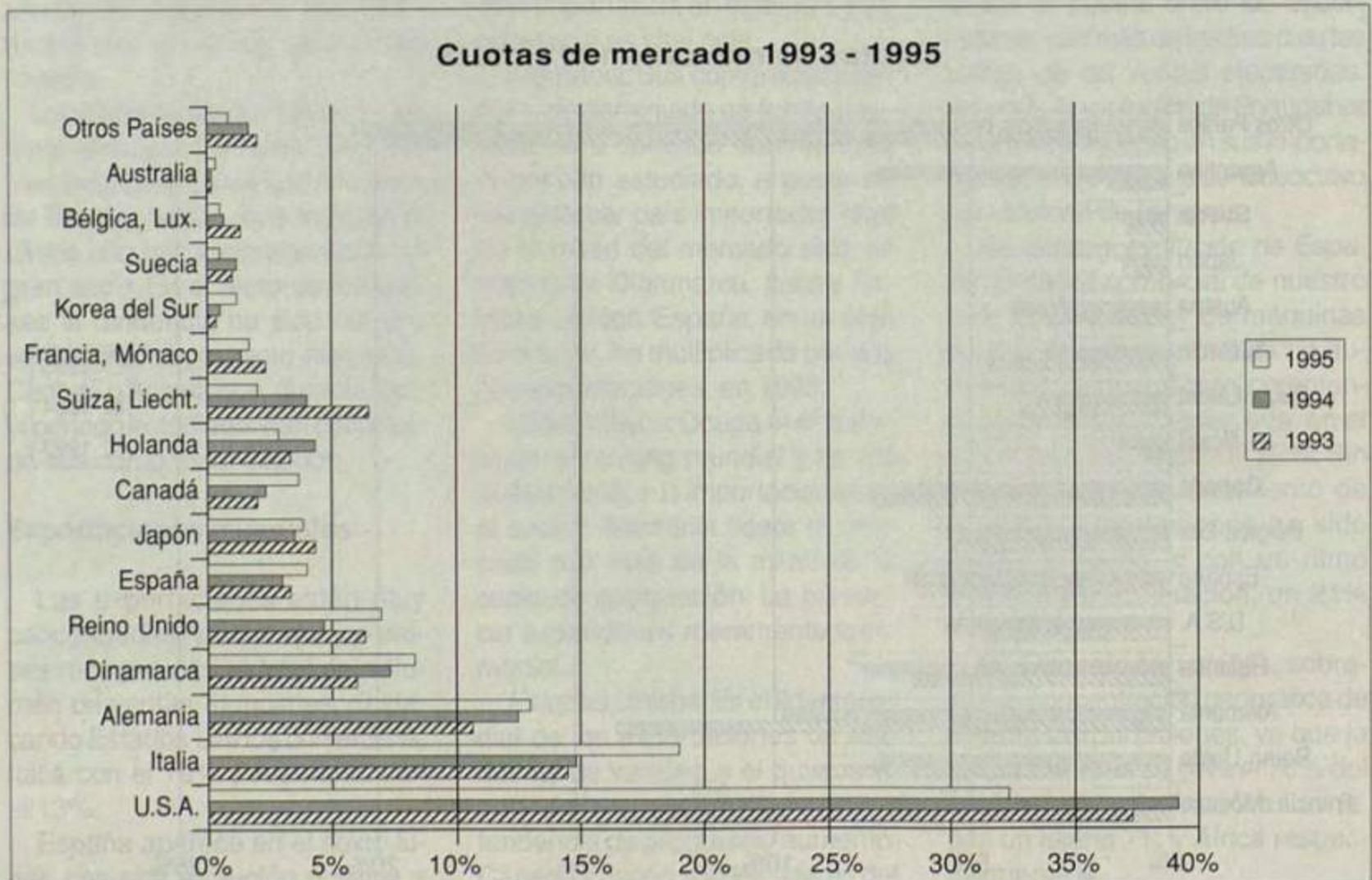
EXPORTACIONES TOTALES

Datos en: Miles \$ US - Sector: Máquinas de vending (CUCI:745.95)

	Principales Proveedores	1993	1994	1995	% 1993	% 1994	% 1995	Δ 95/93%
1	U.S.A.	153.349	191.885	148.768	36,8	38,7	32,0	-3,0
2	Italia	59.970	72.899	87.494	14,4	14,7	18,8	45,9
3	Alemania	43.752	61.548	59.512	10,5	12,4	12,8	36,0
4	Dinamarca	25.391	35.830	38.303	6,1	7,2	8,2	50,9
5	Reino Unido	26.350	22.570	32.485	6,3	4,6	7,0	23,3
6	ESPAÑA	13.594	15.536	18.671	3,3	3,1	4,0	37,3
7	Japón	17.686	17.527	14.437	4,2	3,5	3,6	-1,4
8	Canadá	8.967	11.960	16.838	2,2	2,4	3,6	87,8
9	Holanda	13.327	20.407	13.038	3,2	4,1	2,6	-2,2
10	Suiza, Liechtenstein	26.388	19.306	9.332	6,3	3,9	2,0	-64,6
11	Francia, Mónaco	8.814	6.370	7.823	2,1	1,3	1,7	-11,2
12	Corea del Sur	870	1.870	5.279	0,2	0,4	1,1	506,8
13	Suecia	4.742	6.005	2.373	1,1	1,2	0,5	-50,0
14	Bélgica, Luxemburgo	5.285	3.223	2.235	1,3	0,6	0,5	-57,7
15	Australia	669	906	1.318	0,2	0,2	0,3	97,0
	Subtotal	409.154	487.842	460.906	98,2	98,4	99,2	12,6
	Otros países	7.678	8.167	3.833	1,8	1,6	0,8	-50,1
	Total	416.832	496.009	464.739	100,0	100,0	100,0	11,5

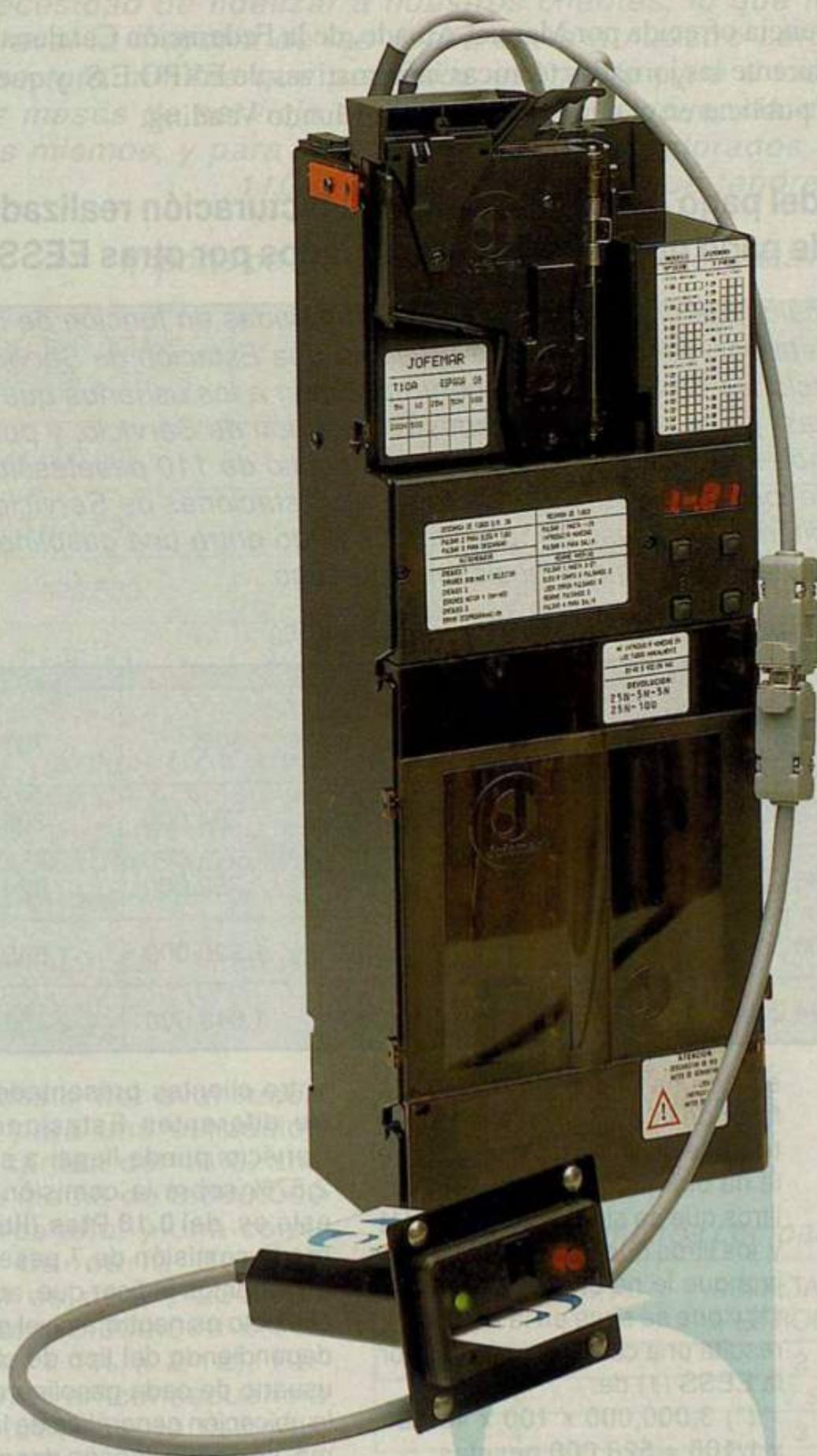
Fuente: PC/TAS - Elaboración ICEX

Estados Unidos es el líder, con más del 30% del mercado mundial, seguido a gran distancia, por el resto de los países.



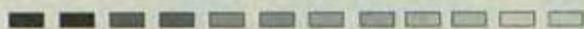
Jofemmar Compacto J-2000

El monedero electrónico de 5 tubos.



Jofemmar

La Garantía de un producto avalado por la Certificación **ISO 9001** del fabricante.



Las tarjetas de pago en las EE.SS. Márgenes y Costes (II)

Continuamos con la conferencia ofrecida por Manuel Amado, de la Federación Catalana de Estaciones de Servicio durante las jornadas técnicas informativas de EXPO E.S. y que empezamos a publicar en el número anterior de Mundo Vending.

Estudio de los costes del pago de comisiones de la facturación realizada a través de la tarjeta de pago por usuarios presentados por otras EESS

Las variables para su cálculo en nuestro estudio vendrán dadas en función de la diferencia de uso de la tarjeta por los usuarios que presenta una Estación de Servicio y que repostan en otras Estaciones de Servicio, en contraposición a los usuarios que han presentado aquellas últimas, y que repostan en nuestra Estación de Servicio, y por el volumen de litros que expende la gasolinera -con un precio medio de 110 pesetas/litro- y, así tendremos el importe de los gastos transferidos entre las Estaciones de Servicio, en pesetas, en función de la diferencia de uso de la tarjeta de pago entre una gasolinera y las restantes acogidas al sistema de pago.

Para una utilización de la tarjeta del 40%

USO TARJETA % / VENTA LITROS	30%	40%	50%	60%	70%
1.000.000	132.000	176.000	220.000	264.000	308.000
3.000.000	396.000	(*) 528.000	660.000	792.000	924.000
5.000.000	660.000	880.000	1.100.000	1.320.000	1.540.000
7.000.000	924.000	1.232.000	1.540.000	1.848.000	2.156.000

Los parámetros que utilizamos en el estudio están en función de las diferencias que se pueden originar -en porcentaje- entre las Estaciones de Servicio, y valoradas al 1% sobre aquella diferencia, por la penalización de haber presentado menos clientes con tarjeta de unos con respecto a otros.

Denominado abreviadamente a la Estación de Servicio como EESS, veamos un ejemplo:

La comisión a pagar por la EESS (1) por cada litro suministrado a un usuario con la tarjeta de pago otorgada por otra EESS (2), es del 1%. Y, el uso medio de tarjetas de pago es del 40%.

Suponiendo como se indica que

existe una diferencia del 40% a favor de la EESS (2), entre los litros que un titular de la tarjeta que le ha otorgado la EESS (2) y los litros que se sirve en la EESS (1) y, los litros que un titular de la tarjeta que le ha otorgado la EESS (1) y que se sirve en la EESS (2), resulta una comisión a pagar por la EESS (1) de:

$$(*) 3.000.000 \times 100 \times 40/100 \times 1/100 = 528.000 \text{ pesetas.}$$

Conclusión:

El coste de transferencia resultante para una utilización de la tarjeta del 40%, una venta media de 3.000.000 de litros/año, y un diferencial del 40%

entre clientes presentados entre diferentes Estaciones de Servicio, puede llegar a ser del 2,57% sobre la comisión total, esto es, del **0,18 Ptas./litro** sobre la comisión de 7 pesetas.

Debemos indicar que, aunque el efecto es neutro a nivel global, dependiendo del tipo de cliente/usuario de cada gasolinera y de la ubicación geográfica de la misma, se podría llegar a dar que un 10% de las Estaciones de Servicio agrupasen al 80% de los usuarios tenedores de la tarjeta de pago, y éstos se sirven de carburante en el 90% restante de gasolineras, resultando por tanto, un perjuicio para la mayoría de las mismas.

Estudio de los costes del aval otorgado a las Estaciones de Servicio por la facturación realizada a través de la tarjeta de pago

Las variables para su cálculo en nuestro estudio vendrán dadas por la necesidad de fidelizar a nuestros clientes, lo que motivará que el coste del aval la mayoría de las veces corra a nuestro cargo, y deberá tener una cobertura mínima que podemos estimarlo para unos consumos medios de dos meses de servicio en función de la frecuencia de uso de la tarjeta por los mismos, y para un volumen de litros valorados a un precio medio de 110 pesetas/litro, por lo que tendremos:

Importe de las comisiones por utilización de aval en pesetas

USO TARJETA % / VENTA LITROS	30%	40%	50%	60%	70%
1.000.000	55.000	73.333	91.667	110.000	128.333
3.000.000	165.000	(*) 220.000	275.000	330.000	385.000
5.000.000	275.000	366.667	458.333	550.000	641.667
7.000.000	385.000	513.333	641.667	770.000	898.333

Los parámetros que utilizamos en función de unos tipos medios de mercado negociados con las entidades bancarias son:

-Comisión del 1% anual.

Conclusión:

El coste del aval resultante para una utilización de la tarjeta del 40%, una venta media de 3.000.000 de litros/año, y una comisión bancaria del 1% anual es de (*) 220.000 pesetas /3.000.000 x 110 x 40% x 1% x 2/12). Resultando en consecuencia del 1,05% sobre la comisión total, esto es, de **0,074 Ptas./litro** sobre la comisión de 7 pesetas.

Siendo de **0,128 Ptas./litro** sobre la citada comisión para una utilización de la tarjeta del 70% y los mismos 3.000.000 de litros.

Parámetros compartidos entre una petrolera y las Estaciones de Servicio

Un coste que han de soportar ciertas Estaciones de Servicio, es el que viene dado por la competencia que, tras la liberalización del sector, hacen ciertos grupos empresariales. De esta forma, para afrontar las rebajas tan significativas de otras gasolineras, hemos de contribuir con un nuevo

coste, compartido con las petroleras, que puede llegar a debilitar la cuenta de explotación de la Estación de Servicio de una forma extrema.

La tabla de precios compartidos que ha sugerido una petrolera con las Estaciones de Servicio, es la que se indica a continuación:

Parámetros compartidos en pesetas

DESCUENTO	APORTACION PETROLERA	APORTACION E.S.
2	2	0
3	2,5	0,5
4	3	1
5	3,5	1,5
6	4	2
7	4,5	2,5
8	5	3
9	5,25	3,75
10	5,5	4,5
11	5,75	5,25
12	6	6

Máquina de cambio para el recreativo

Salex Cash Control ha lanzado al mercado la nueva máquina de cambio para el recreativo *Minicash*, que destaca por su versatilidad.

El modelo es compacto y puede dispensar el cambio en dos tipos de monedas, de 100 ó 500 pesetas. Acepta cuatro tipos de billetes por sus cuatro caras. De reducido tamaño (205 x 265 x 260), peso y fácil instalación es ideal como complemento a las máquinas de Tipo "B" ●



Máquina para 320 bolas

La firma catalana Discapa ha lanzado una nueva máquina expendedora de bolas de 60 mm y 65 mm, bajo el nombre de *Jet Stream*.

Pensada para hacer las delicias de los más pequeños, está fabricada en plancha antioxidante y posteriormente pintada con polvo poliéster al horno. La capacidad de la *Jet Stream* es de 320 bolas.

Para facilitar su explotación, Discapa ha habilitado un monedero de máxima fiabilidad y de fácil extracción. Asimismo, la máquina dispone de un sistema de máxima seguridad para el cajón de monedas.

La firma, con sede en la localidad barcelonesa de Calaf, se dispone a fabricar máquinas personalizadas por determinadas cantidades.

Las dimensiones de la *Jet Stream* son de la.130 x an.41 cm y 20 kg de peso ●

Circuito de coches controlados en pista

El fabricante nacional Inor tiene, dentro de su gama Inor 98 el circuito de coches *Top Control*, que se distingue porque en él, los coches no abandonan jamás la pista.

Según sus fabricantes, Inor ha reinventado el circuito de coche pero sin su principal inconveniente: que los coches salgan de la pista. Se trata de un juego cautivador donde el jugador participa directamente y donde el circuito desafía la destreza del piloto.

El duelo se establece entre dos corredores. Se ofrece la posibilidad de seleccionar diferentes vehículos de competición: coches y camiones.

La conducción correcta, selección de la velocidad apropiada, toma de curvas, aceleración idónea y frenadas, son premiadas con la obtención de puntos y la entrada en acción del turbo. El tablero panorámico de información y el sintetizador de voz informan fiel y permanentemente de la situación de carrera ●



COMPACT

CLASSIC CORN®

DISTRIBUCIÓN NACIONAL

COMERCIAL PLANA
C/ Aguadulce, 50
Las Palmas de Gran Canaria
(Islas Canarias)
Tel.: 928 241 913
Fax: 928 248 431

AUTOMATICS MIQUEL'S
2000 S.L.
C/ Mostassaf, 18 07300 Inca
(Palma de Mallorca)
Tel.: 971 881 866
Fax: 971 542 519

BÖSTRHER INVESTMENT S.L.
C/ Orense, 85
28020 Madrid (Madrid)
Tel.: 91 571 78 60
Fax: 91 652 09 79

COFFEE ALICANTE S.L.
C/ Gilberto Martínez, 66-68
bjos. 03204 Elicha (Alicante)
Tel.: 96 663 40 71
Fax: 96 663 54 61

J.C. VENDING, S.L.
Avda. del Pasaje, 32. Bloq. 9bjos.
15006 La Coruña (Galicia)
Tel.: 902 103 637
Fax: 902103637

MAQUINAS Y PRODUCTOS
PARA EL VENDING S.L.
Autovía Sevilla-Cádiz km. 550
41700 Dos Hermanas - Sevilla
(Andalucía-Extremadura)
Tel.: 95 469 40 41
Fax: 95 469 40 51

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, 39B
07701 Maho (Menorca)
Tel.: 971 350 822
Fax: 971 366 525

DISTRIBUCION INTERNACIONAL

CLASIC POPCORN UK LTD.
2.5 Old Bond Street
W1X 3TB London (England)
Tel. 441 233610033

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

RECETEL CHILE S.A.
Edif. Studio II, C/ Napoleon,
3565 Of. 306 - Las Condes
(Santiago de Chile)
TelS.: 5622037151-52
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



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

Menor tamaño...
Mayores posibil-
dades de colocación

Diseño atractivo

Ligera, de fácil
transporte

Más rentabilidad
para su negocio

Gran facilidad
de recarga



MACOVEN
MAQUINAS COMERCIAL VENDING
Product of Europe



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



Soluciones para la protección de equipos y mercancías

Ya es posible la manipulación, el embalaje y el posterior almacenamiento de productos que, por su propia composición eran, hasta ahora, difíciles de manejar.

Los elevados costes de los transportes, las cada vez mayores exigencias por parte de los clientes en el cuidado de las mercancías, y la obligación de cumplir con precisión los plazos de entrega, obligan a todas las empresas a buscar una mayor seguridad y calidad en sus sistemas de embalaje.

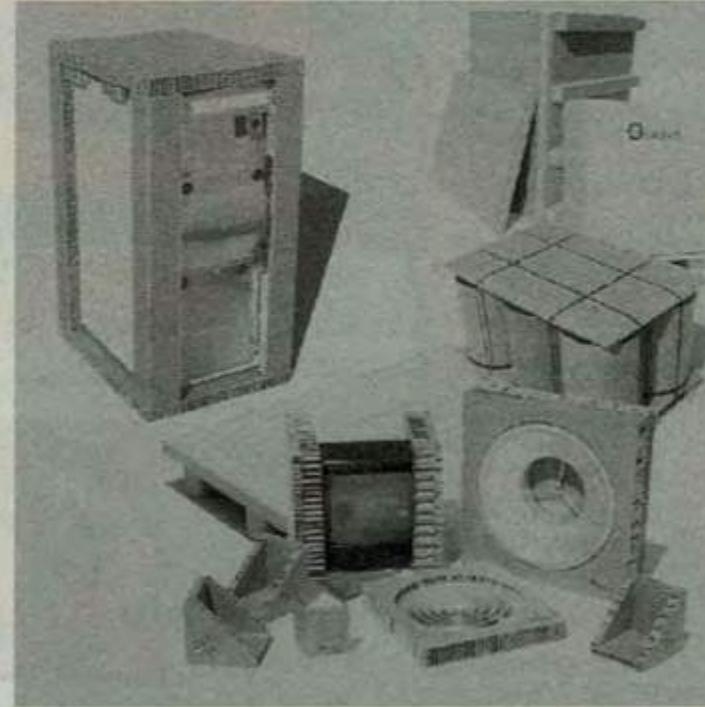
Con los nuevos sistemas de protección Grudem, se pueden realizar todas estas tareas de la forma más sencilla y cómoda gracias a la multitud de alternativas y a la nueva tecnología desarrollada por esta compañía (combinación de papel que confiere a los productos resistencia y seguridad, a la vez que produce la reducción de los costes en el transporte.

Con el fin de cumplir las exigencias del mercado y apostando

siempre por un sistema de embalaje respetuoso con el medio ambiente, Grudem, S.A. cuenta con una serie de soluciones de protección estándar y a la medida (separadores, tapas, esquinas, etc) capaces de proteger los más variados artículos, desde maquinaria pesada de varias toneladas hasta pequeños componentes.

La principal característica de los nuevos protectores Grudem, fabricados sobre la base de la técnica en «Nido de abeja», es su gran resistencia, hasta 1000 kg de carga, lo cual, para un elemento construido utilizando el papel como materia prima, es algo no visto hasta hoy en el mercado.

En su fabricación no se incluyen clavos, son los soportes más ligeros que pueden realizarse y menos agresivos con respecto al material que portan. Su plataforma lisa les confiere una gran estabilidad y protección hacia los productos que transporta evitando las posibles deformaciones que se pudieran producir debido



a los huecos existentes en las protectores convencionales.

La calidad de la materia prima empleada (papeles Kraft 100%), confiere a todos los productos una gran resistencia a la humedad, habiéndose realizado en este sentido pruebas en laboratorios especializados (INIA) y sometiendo a los productos a las condiciones más adversas (90% de humedad y 20°C) ●

Cambiadora de billetes y monedas

Mecaban, fabricante de monederos electrónicos, tiene un nuevo modelo de cambiadora de billetes y monedas que permite la programación de cualquier billete nacional e internacional. Se trata de *Midi e IT*, que puede ser configurada según preferencias y necesidades.

La cambiadora ofrece la posibilidad de seleccionar

las monedas de pago. Dispone de dos servicios de cambio, automático y manual.

Su polivalencia le permite grandes aplicaciones en centros comerciales, de ocio, hostelería, recreativo, estaciones de servicio, salas de vending, etc. ●



Calentar y comer con Snackbox

La empresa Jede, perteneciente al grupo Nestlé, distribuye una máquina *Snackbox* de Bradshaw's Snack Box España. La máquina dispensa deliciosa comida rápida para microondas, preparada y envasada en la misma fábrica de comida Bradshaw.

Existe un variado surtido de productos, con un envase especialmente diseñado para conservar todo el sabor durante el recalentamiento.

Y cómo están congelados para durar doce meses, no son perecederos. Al no tenerse que conservar en frigorífico, se obtiene un alto margen de beneficios.

Snackbox es atractivo y fácil de limpiar. Es un elemento de resistente melamina que ocupa un espacio mínimo de sue-

lo y que no requiere mantenimiento (el conjunto funciona con una clavija estándar de 13 amperios).

El cristal frontal del congelador, el microondas y una llamativa cabecera, se unen para atraer a los clientes.

Con un congelador disponible, la firma ofrece una unidad pequeña compuesta de horno y cabecera (perfecta para despachar desde detrás de la barra).

El microondas preprogramado garantiza que la comida se esta cocinando a la perfección con tan sólo presionar un botón.

Las dimensiones de la máquina en su versión grande son de al.192 x an.60 x fon.60 cm. En la versión pequeña, tiene al.60 x an.60 x fon.60 cm ●



Expendedora para latas y snacks

Fas Internacional, fabricante de máquinas para productos sólidos y bebidas frías comercializa la expendedora *Combi-S*, que dispone de una capacidad de venta de hasta 480 productos más 170 latas y 20 latas en pre-refrigeración en almacén.

La expendedora tiene 3 ó 4 cajones en acero pintado, de 3 ó 6 espirales. El módulo de bebida es de 4 para latas de 33 cl. o de 25 cl.

La *Combi-S* tiene una capacidad de 28 selecciones como máximo. La puerta de recogida del producto tiene un dispositivo anti-robo. Dispone, además, de un amplio expositor de doble vidrio con cámara de aire según normas de seguridad. La puerta exterior está aislada con inyectado de poliuretano expandido, con cerradura de tres puntos de anclaje. El



cajón interior está aislado también con inyectado de poliuretano expandido con bordes laterales anti palanca.

La distribuidora incorpora una nueva placa electrónica de control, preparada al sistema ejecutivo, BDV. Asimismo, está preparada con un display alfanumérico.

La nueva expendedora de Fas Internacional dispone de un sistema de autodiagnóstico de búsqueda de averías. La temperatura interna es regulable. La unidad refrigerante es de $\frac{1}{3}$ HP con descarche automático.

La máquina está pintada a «polveri epossidiche», color standard RAL 7035 rugoso.

Las dimensiones son de al.1830 x an.700 x fon.760 mm y 200 kg de peso. La tensión de alimentación corresponde a 220V - 50 Hz y la absorción es de 400 VA ●

Historia del vending en Inglaterra (I)

Precedentes y los primeros años

Las máquinas de vending tal y como son conocidas hoy empezaron a finales del siglo XIX, aunque los intentos para vender agua sagrada, rapé y tabaco, libros y sellos proporcionaron ejemplos tempranos del ingenio humano para usar una moneda no solamente para pagar artículos sino para desarrollar el equipamiento a partir del cual los artículos serían suministrados.

En efecto, tan temprano como en el 215 a.C. el matemático Hero de Alejandría publicó un método para dispensar agua sagrada a través de un mecanismo accionado por moneda. El agua estaba contenida en una urna cubierta dentro de la cual una barra vertical suspendía por un lado un pequeño plato y en el otro una pequeña barra, que a su vez suspendía de un hilo un tapón que dejaba paso al agua y cerraba el conducto que permitía el paso del líquido hacia el exterior. La posición del plato debajo de una ranura en la parte superior de la urna aseguraba que cuando la moneda se introducía por ella caía sobre el plato, permitiendo con su peso el balanceo de la barra que llevaría el tapón suspendido. Así el agua fluiría hacia el exterior hasta que la moneda resbalara del platito, momento en el que por falta de peso, la barra suspendida descendería hasta cerrar el conducto de agua con el tapón.

Aunque no se tiene constancia de si el sistema egipcio se puso en práctica, éste permanece como la primera constancia de una máquina de vending.

Cajas de honor

En Gran Bretaña no fue hasta el siglo diecisiete que se tiene



Máquina de vending de 1914 diseñada por Automatic Machine Company Ltd. que expendía confitería, cigarrillos y cerillas

conocimiento de la aparición de la primera máquina de vending. Era un aparato conocido con el nombre de caja de honor, para dispensar rapé o tabaco, el cual fue usado en tabernas. Contenía 450 gramos de tabaco o el equivalente de rapé. Medio penique inglés caía sobre el gatillo de la ranura, abriendo una tapa con muelle, aunque el aparato era menos ingenioso que el de Hero, ya que el usuario cerraba la caja con las manos y de esta manera permitía que otros clientes pudieran acceder al contenido de la caja sin pagar.

Los clientes deben haber sido generalmente honestos, pues las cajas de honor continuaron funcionando durante largo tiempo.

En los inicios del siglo XIX un vendedor de libros radical, Richard Carlile quiso evitar las leyes contra la venta de libros sediciosos o blasfemos instalando un aparato de cuerda, a partir del cual, un comprador podía girar el mango para adquirir la publicación deseada, depositar el dinero y tener el libro dispensado automáticamente sin un vendedor humano. La propuesta no llegó a buen cauce.

Entrado el siglo empezaron a aparecer expendedoras entre los inventos patentados de una época atareada. Pronto, en 1857, fue la «máquina de autofuncionamiento» de Simeon Denham pensada para obtener sellos insertando la moneda apropiada. Los sellos pasaban por una tira entre rodillos y el penique rodaba por una placa inclinada, activando ciertas palancas que posibilitaban la expedición del sello deseado.

La máquina permitía que medio penique cayese dentro del aparato y ser devuelta en el caso que no se activara el mecanismo. No fue hasta 1907 que las distribuidoras de sellos empezaron a operar basándose en principios similares a los que Denham había patentado cincuenta años antes, cuando se instalaron en el interior de las oficinas postales, para más tarde habilitarlas en el exterior.

El inicio de la comercialización

Pero una cosa es patentar una invención y otra, muy diferente, es ponerla en el merca-

(Pasa a la pág. 40)

AMOA

50th Anniversary Celebration



AMOA International Expo 98 • September 17-19, 1998 • Opryland Hotel • Nashville

50th ANNIVERSARY
AMOA **50** NASHVILLE
CELEBRATION

For more information:

Phone: +1-312-245-1021

Fax: +1-312-527-6658

E-mail: amoa@sba.com

Web: <http://www.amoa.com>

Write: 401 N. Michigan Avenue
Chicago, IL 60611, USA



The showplace for the commercial amusement, music, entertainment and vending industry.

(Viene de la pág. 38)

do. Fue Percival Everitt, un ingeniero londinense, con su interés en las máquinas de vending que en la década de 1880 patentó y desarrolló varios aparatos. Uno de ellos, una máquina para vender postales y papel de escribir, fue instalado en 1883 en Londres.

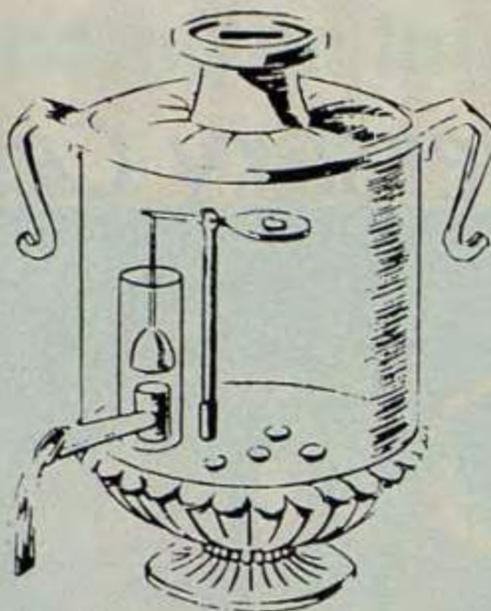
La máquina fue comercializada por Post Card and Stamped letter Public Supply Company, la primera empresa de máquinas de sellos a la que el servicio público de correos inglés concedió la licencia, con la condición que la firma anunciara que ese equipamiento no tenía conexión con la oficina de correos.

El aparato de Everitt se activaba con el peso de una moneda al caer sobre una serie de palancas dentro de la máquina, las cuales eventualmente bloqueaban el mecanismo suministrador.

Las subsiguientes patentes ilustraron los problemas prácticos con los que se encontraron los inventores pioneros. En uno de ellos, Everitt notó que su máquina funcionaba bien si no había sido «profanada» con la inserción de varios artículos como piezas de papel, pieles de naranja y otros objetos. También se encontró con la susceptibilidad de la máquina a dispensar más de un artículo por el dinero insertado señalado para un producto.

Otras patentes de Everitt fueron dispensadores de agua accionados por monedas y otros líquidos, una máquina de vending para snacks que combinaba comida y snacks -por ejemplo, galletas y agua-, una máquina de pesar, una distribuidora de vasos y una máquina para datar y estampar tickets de prepago.

Otro inventor de ese periodo fue Frederick Charles Lynde de Manchester, cuyas patentes incluían una que contenía un imán para detectar falsas monedas. Se introdujeron otros aparatos mecánicos a lo largo de los años para



Reconstrucción de la máquina de agua sagrada de Hero

comprobar la autenticidad de la moneda chequeando su diámetro, grosor, peso, la superficie del borde, o incluso probando encontrar posibles agujeros.

A lo largo de la década 1880-90 la ola de inventos facilitó el ca-



Expendedora de huevos de chocolate del año 1900

mino para el desarrollo práctico de la distribución automática. En la siguiente década, los fabricantes de máquinas de vending fueron incluidos en los directorios comerciales de Londres y su provincia.

La mayoría de las primeras máquinas de vending operaban en el llamado principio de columna, todavía conocido hoy en día. Artículos dispensados en cajas rectangulares, como en el caso de las chocolatinas o los paquetes de tabaco se apilaban en una columna uno encima del otro dentro de la máquina. Una lámina de cristal al frente de la máquina permitía al cliente ver cómo el stock iba corriendo. Una moneda insertada en la ranura ubicada en la parte superior descendía, gracias a la gravedad, por la máquina activando los mecanismos hasta que, finalizada la ruta, el comprador pudiese abrir el cajón al final de la columna del stock.

Desde el principio, muchas máquinas han estado dedicadas al suministro de productos particulares y marcas, con Cadbury y Nestlé como nombres conocidos en dispensadores de chocolate y confitería y marcas como Imperial Tobacco Company en máquinas de tabaco. Como los precios se mantuvieron estables entre las dos guerras mundiales, máquinas como la Nestlé Penny Red Chocolate vender, una máquina pintada en rojo dispensadora de chocolatinas envueltas en un envoltorio del mismo color han operado eficaz y exitosamente durante muchos años. En los años 20, el ciclé, un producto procedente de Estados Unidos, hizo su primera aparición en las máquinas de vending británicas. El nombre de la máquina era usualmente Wrigley's ●

Texto traducido del libro «Automatic Vending Machines», de Colin Emmins, publicado por Shire Publications Ltd.

Guía del proveedor

COMPONENTES MONEDEROS ELECTRONICOS

MECABAN, S.A..

C/. Leganitos, 35 - 28013 Madrid
Tels. 91 547 84 83/88
Fax. 91 548 44 88
Tel. Móvil: 929 18 79 04
Almacén: Ramón Azorín, 44
28047 Madrid

SELEX

Selex España, S.A.
Diagonal, 283 - 08013 Barcelona
Tel.: 93 457 55 22
Fax. 93 457 44 04
email@cashcontrol.com
www.cashcontrol.com

SISTEMAS DE VENTA Y CONTROL, S.L.

C/Enrique Granados, 63, 1º1ª
Tel.: 93 630 14 69
Fax. 93 630 36 72
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
Tel.: 948 75 12 12
Fax: 948 75 04 20
Télex. 3785 TSAP-E
31350 Peralta (Navarra)

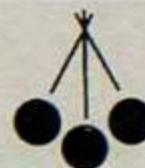


O.M. VENDING, S.L.

Polígono Industrial, s/n.
31350 Peralta (Navarra)
Tels.: 948 75 07 77 - 75 13 11
Fax: 948 75 07 77



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

DISTRIBUIDORES DE MAQUINAS EXPENDEDORAS

IMAVE

Máquinas de café
C/. Santa Leonor, 63, 3º F. - 28037 Madrid
Tel.: 91 304 16 16
Fax. 91 304 30 09

PRODUCTOS PARA EL VENDING

COVENDHOS, S.L.

Travesía Industrial, 149. 5ª C
08907 Hospitalet de Llobregat (Barcelona)
Tel.: 93 335 30 59 - Fax: 93 335 67 40



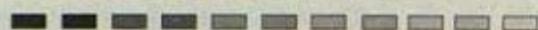
PREPARADOS ALIMENTICIOS SIMAT, S.L.

Pol Ind. Camp de la Serra
C/ Caseta de l'Hort, s/n.
08784 HOSTALET 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: 908 82 40 54



A

ACV	pág. 6
AMOA	pág. 14
ASEPEYO	pág. 16
ASOCIACIÓN DE LATAS DE BEBIDAS	pág. 25

D

D.A. EXPO	pág. 8
DISCAPA	pág. 34

F

FAS INTERNACIONAL	pág. 37
-------------------------	---------

G

GRUDEM	pág. 36
--------------	---------

H

HOSTELCO	pág. 6
----------------	--------

I

ICEX	pág. 28
IMA	pág. 13
INOR	pág. 34

J

JEDE	pág. 37
------------	---------

M

MECABAN	pág. 36
---------------	---------

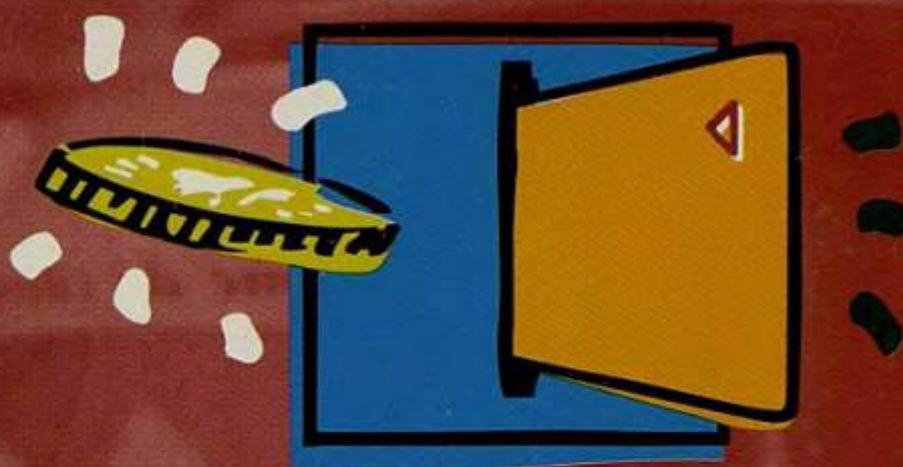
S

SELEX CASH CONTROL	pág. 34
SISTEMAS DE VENTA Y CONTROL	pág. 16

V

VENDITALIA	pág. 12
------------------	---------

D.A.



EXPO

Salon Européen de la
Distribution Automatique
Salón Europeo de la
Distribución Automática

DEL 4 AL 8 DE NOVIEMBRE 1998

PARIS EXPO

PORTE DE VERSAILLES

LA REFERENCIA EUROPEA EN DISTRIBUCIÓN AUTOMÁTICA

1998, D.A. EXPO, 10 000 m² de innovaciones, cita única en Europa del mercado de la distribución automática.

1998, D.A. EXPO, el punto de encuentro de todos los profesionales del sector: fabricantes de distribuidores automáticos, productos, consumibles, materiales derivados y servicios, directivos, consultores y usuarios de la distribución automática.

1998, D.A. EXPO, hace el balance de los grandes temas de actualidad: Europa y la calidad de servicio en distribución automática.

1998, no puede faltar a la cita D.A. EXPO.

PARA MÁS INFORMACIÓN

Groupe Miller Freeman - D.A. EXPO

70, rue Rivay - 92532 Levallois-Perret cedex - Francia

tél : + 33 (0)1 47 56 21 50 - fax : + 33 (0)1 47 56 12 67

Patrocinado por NAVSA (Cámara Nacional de Venta y Servicios Automáticos).

 Miller Freeman
A United News & Media company

 NAVSA
CHAMBRE SYNDICALE
NATIONALE
DE VENTE ET SERVICES
AUTOMATIQUES



MICRO MART

Expendedor automático de snacks y sólidos. Shopper a tambor rotativo horizontal. Hasta 108 selecciones con precios diferentes. Snacks, cigarrillos, compacts, monodosis de café, vídeos, perfumes y cualquier pequeño objeto embalado. Mueble auxiliar de soporte opcional. Dim.: 57 x 45 x 58. Peso: 51 Kg.

FRESH MART

Es un pequeño shopper horizontal refrigerado (7° C). Unidad refrig. de 1/8 HP. Descongelación automática programable. Visión completa de 3 a 6 compartimentos. Hasta 144 selecciones. Precios distintos. Monederos de todo tipo. Dim.: 128 x 79 x 66. Peso: 80 Kg. **MINIMARTT** Sin refrigeración. Dim.: 57 x 70 x 66. Peso: 60 Kg.



BISTRO

Grupo café en plástico. Sistema de dispensación de azúcar y vasos (400 u.) automática. Caldera de 1 lts. en acero inoxidable. Teclado de 12 pulsadores con posibilidad de hasta 66 selecciones diferentes. Parámetros programables a través del teclado. Monederos MDB, BDV, EXECUTIVE, Dim.: 80 x 52 x 43/55. Peso: 55/70 Kg.

Expendedores automáticos para pequeñas colectividades



La mejor jugada para incrementar sus ventas



NEWS-VENDOR

Distribuidor automático de revistas y periódicos. Gran visibilidad del producto expuesto. Extraordinaria facilidad de carga. Dos/cuatro contenedores de hasta 100 unidades. Programación a través del teclado. Sistema de alarma programable. Precios distintos por contenedor. Posibilidad de precios distintos por horas/días. Acepta todo tipo de monederos. Dim.: 183 x 75 x 74. Peso: 120 Kg.

MINI DRINK

Pequeño distribuidor automático de bebidas refrigerado. Acepta latas de 25/33 cl. y botellas de 50 cl. 3/4 selecciones hasta 144 latas. Unidad refrigerante de 1/8 HP. Descongelación automática programable. Monederos standard. Dim.: 107 x 56 x 71. Peso: 96 Kg.

