

MUNDO VENDING

TECNICAS Y SERVICIOS

Por primera vez con **bsi** – billar, juegos deportivos, innovaciones



For the first time with **bsi** – Billiards, Sports Games, Innovations

Del 24 al 27 de enero de 1996
 Recinto ferial · Fairgrounds
Frankfurt/Main

ima

Feria monográfica internacional de máquinas de recreo y expendedores
 International trade fair for amusement and vending machines


BLENHEIM

DIRECCIÓN DE LA FERIA
 Blenheim Heckmann GmbH
 Neusser Str. 111
 D-40279 Düsseldorf
 Tel. +49 (0) 211 - 90 191-03/02
 Fax +49 (0) 211 - 90 191-27


bsi

ORGANIZADOR
 Verband der Deutschen
 Automatenindustrie e. V.
 Reuterstraße 159 · D-53113 Bonn
 Tel. +49 (0) 2 28 - 22 29 - 14/15
 Fax +49 (0) 2 28 - 22 29 - 10


VD AI

BILIAR · JUEGOS DEPORTIVOS · INNOVACIONES · BILLIARDS · SPORTS GAMES · INNOVATIONS

La máquina que abre las puertas y consolida las ubicaciones



- Zumo de naranja natural exprimido en el acto.
- Excelentes características de construcción y prestaciones.
- Coste del zumo inferior a cualquier bebida envasada.
- Gran autonomía, mínimo tiempo de carga y mantenimiento, sistema de limpieza y eliminación de residuos automáticos.
- Exprime las naranjas, no las aplasta. Sistema de filtrado. Temperatura del zumo regulable. Calidad del Zumo inmejorable.
- Altísimas ventas.
- Extraordinarios ingresos.

Ponga en marcha un negocio rentable para muchos años especializándose en la venta de zumo de naranja natural.

**SI LE INTERESA RECIBIR ESTA
REVISTA CON REGULARIDAD**

**SI CREE IMPORTANTE QUE LOS
PROFESIONALES DEL SECTOR
ESTEN INFORMADOS Y AL DIA
SOBRE LO QUE PASA EN EL MERCADO**

**SI CREE EN LA INFORMACION COMO
MEDIO PARA MEJORAR LAS
PRESTACIONES DE SUS EMPLEADOS,
DE SU MAQUINARIA Y DE SUS PRODUCTOS**

SUSCRIBASE

"MUNDO VENDING" es una revista tècnica independiente: puede ser que usted la haya recibido por correo, pero "MUNDO VENDING" no llega siempre a los mismos lugares y la única manera para asegurarse un ejemplar de "MUNDO VENDING" es SUSCRIBIRSE. En la última página de la revista encontrará unos boletines de suscripción: sólo vale 6.000 ptas. al año. Complete su tarjeta y envíela lo más pronto posible. Su copia de "MUNDO VENDING" llegará cada dos meses regularmente, y usted sabrá todo lo que pasa en el sector.

SUMARIO

AL DÍA	
NOTICIAS	5
FERIAS	
PASADAS	7
FUTURAS	14
SIEMPRE INFORMANDO	
TEMAS	16
PRODUCTOS	
EXPENDEDORES DE PRODUCTOS	18
ELECTRÓNICOS	19
EXPENDEDORES DE PATATAS	20
EMPRESAS	
RECREATIVOS	21

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

MUNDO VENDING

Núm. 27 Dic. -95/Ene. 96 - Año IV - Precio: 1.200 Ptas.

MUNDO VENDING

Director de Publicaciones: Paola Valeri

Redacción: Laurent Cohen;
Alicia Buisán

Producción: Eliana Solsona

Administración: Patricia Concha

Editor: Ediciones Tecnipress, S.L.

Redacción y Administración:

C/. Paris, 73 - Entlo. 2.^a

08029 BARCELONA (ESPAÑA)

Tel.: 93/322 53 57

Fax: 93/405 18 02

Delegación Madrid: Tel.: (91) 539 05 40

Italia

Fabio Potestà / Media Point

Via Romana di Quarto, 26/3

16148 GENOVA (Italia)

Tel. 010 / 377.6865

Fax. 010 / 377.4599

Difusión:

LA REVISTA MUNDO VENDING SE DISTRIBUYE EN: CAMPINGS, ESTACIONES DE SERVICIO, MARITIMAS FERROCARRILES, CENTROS DE HOSTELERIA Y RESTAURACION, CENTROS OFICIALES (MINISTERIOS, CUARTELES, AEROPUERTOS, ETC.), SUPERMERCADOS, GRANDES CENTROS SANITARIOS, EMPRESAS DE MAS 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:

I.M.G. - Servicio D.G.C.T

Control notarial de difusión

Depósito Legal:

B-15.503/90

MIEMBROS DE LAS SIGUIENTES ASOCIACIONES

FIP
FEDERACIÓN INTERNACIONAL
DE LA PRENSA PERIÓDICA

A.P.T.T.
ASOCIACIÓN PORTUGUESA
DE PRENSA TÉCNICA

Dardos para el vending

Gran Canaria es el lugar escogido para la competición

La Fecs y Löwen-Sport ofrecen, junto con la organización de los European Big Open, la posibilidad de participar en una curiosa competición que tiene como entorno el vending y los dardos.

Con la celebración de este torneo durante el primer fin de semana de marzo de 1996 comienza la nueva temporada de dardos a nivel europeo. Las fechas son del 5 al 10 de marzo.

El lugar escogido para ser el marco de la competición ha sido la ciudad de Gran Canaria. Un sitio ideal para todos

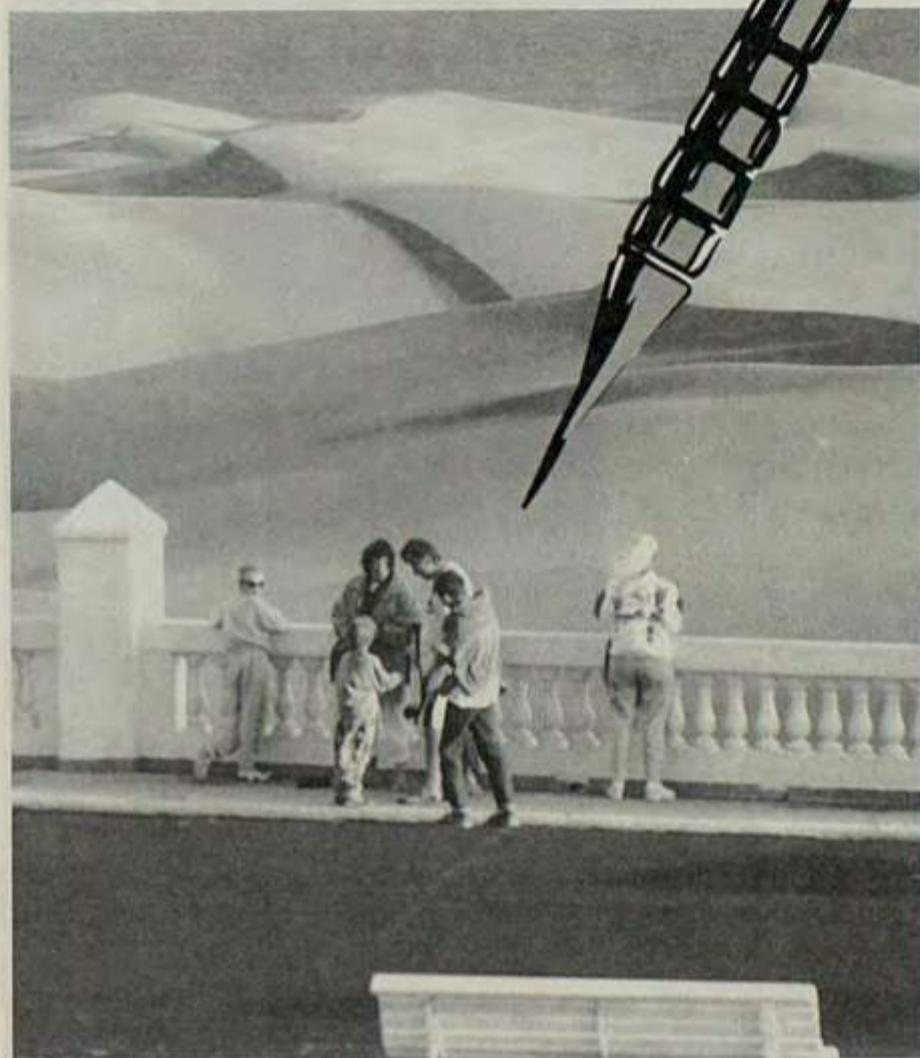
los amantes de los dardos que podrán medir sus fuerzas y su puntería bajo el cálido sol de las islas. El cierre de inscripción para todos que quieran hora anterior al torneo. **n a s t e s**

aquellos que deseen participar es un deber del inicio del torneo. Todas las disciplinas comenzarán de marzo a viernes de 16 horas a las 14 horas. y, todas las competiciones no terminadas se reanudarán al día siguiente a las 14 horas.

La inauguración de la Copa de Europa se celebrará el sábado 9 a las 10 horas y se reanudará el domingo a las 10 horas.

Todos aquellos que participen en la Copa de Europa no podrán hacerlo en los abiertos que tendrán lugar el sábado y el domingo.

Los premios del torneo, en marcos alemanes, se calcularán en pesetas al cambio del día actual ●



Nueva colección de tazas para IllyCafé

La compañía IllyCaffé, fundada por Francesco Illy en 1933 con la idea de que la calidad es el factor determinante del éxito, presentó durante el pasado mes de noviembre su nueva colección de tazas.

Esta compañía italiana siempre ha puesto un especial cuidado en su imagen, coordinada con la imagen global en todos los países y a ello contribuyen las agencias de marketing y publicidad Scr y Bozell internacional.



Entre los últimos patrocinios cabe destacar el realizado en el festival Tutto Fellini, realizado en Nueva York a finales del año pasado, donde Illy contribuyó con la edición de un doble disco compacto que recoge las bandas sonoras de las películas del director, y en la edición de una taza exclusiva de colección con un dibujo del propio Fellini.

Para IllyCaffé, lujosos y cuidados elementos de merchadising para los puntos de venta, así como campañas de publicidad en los mejores medios configuran la mejor imagen para el mejor producto. La inversión total del grupo multinacional en publicidad y comunicación, en el año 1993, fue superior a 1.200 millones de pesetas y es creciente cada año ●

Nota aclaratoria

En el pasado número 26 de Mundo Vending apareció en la página 8 un artículo publicado bajo el título «Sistema integrado de control para estaciones de servicio». En él se decía «Hay que tener en cuenta que el dinero no tiene

nombre con la tarjeta inteligente de Sistemas de Venta y Control, SL» cuando lo correcto era «Hay que tener en cuenta que el dinero no tiene nombre, con la tarjeta inteligente de Sistemas, Si».

Info-Tour en Alemania

Durante cuatro días periodistas de todo el mundo hemos sido los protagonistas de un Info-Tour organizado por VDAI que, a su vez, es organizador del certamen Ima.

El viaje lo iniciamos el 22 de octubre con salida hacia el aeropuerto de Frankfurt donde nos encontramos con Petra Lassahn, directora de Ima. La cena, momento en que nos encontramos los treinta periodistas, aproximadamente, desplazados hasta a Alemania, fue ofrecida por cortesía de la empresa NSM AG.

El día 23 empezó en Bingen con una conferencia de prensa de la NSM AG que presentó información sobre sus diferentes productos, su estructura y la visión que ellos tienen, como gran compañía del sector en Alemania, del mercado nacional e internacional. Tras la comida los periodistas visitamos las instalaciones de NSM AG y el museo de máquinas automáticas de vending en Bengin, donde uno se puede encontrar desde la primera máquina tragaperras datada en 1908, de fabricación inglesa, hasta más de 200 máquinas diferentes alemanas.

El día 24 nos encontramos navegando por el Rin desde Bingen a Bonn. Fue una travesía en compañía de Bally Wulff GmbH en donde la palabra Info-Tour cobra todo su sentido. Entre paisajes y máquinas, Bally Wulff nos ofreció una conferencia de prensa en la que presentaron todos sus productos. Después de la comida, distintos representantes de VDAI e IMS dieron una charla en la que se habló de la estructura del mercado alemán y de sus leyes. Tras ello, nos ofrecieron un paseo turístico por Bonn antes de trasladarnos hacia el Hotel Marítimo para la cena.

El miércoles 25, tras la llegada a Espelkamp, tuvieron una recepción de Gauselmann AG. Por la tarde visitamos el museo Gauselmann del vending y asistimos a una conferencia de prensa donde se presentaron los productos de la empresa antes citada.

Volvimos el día 26 y, atrás, dejamos gentes con ideas muy diversas sobre lo que tiene que ser el vending ●



Los inolvidables paisajes del Rin, quedaron grabados en nuestra memoria



Vista aérea de las instalaciones de NSM en Bingen

Museo Gauselmann del automático (Espelkamp)



Eliana Solsona junto a Gavira, traductora, en la conferencia de prensa de Gauselmann



Una cena inolvidable con aires medievales junto a Carlos García, Domenicho de Gregorio y Máximo Ranalli

Salex se consolida como la feria sudamericana del vending

Por tercer año consecutivo, la feria Salex-Parkex'95 (Exposición universal de la industria de recreativos de América del Sur) tuvo lugar en Sao Paulo entre los días 24 y 26 de agosto. El certamen estuvo organizado por las revistas *Euroslot*, de Inglaterra, y *Games News*, de Brasil. Por otro lado, la feria tuvo el apoyo de AAMA, una asociación de la industria de diversiones en los Estados Unidos.

En la Salex-Parkex estuvieron presentes las más significativas empre-

sas nacionales e internacionales del mercado de recreativos en los sectores de video-juego profesional, flipper, juke-boxes, billares, máquinas de vending, equipamientos para parques de diversiones, aparatos para casinos y otros productos.

A la presente edición acudieron empresas nacionales, europeas, asiáticas, sudamericanas, norteamericanas, e, incluso, empresas de Oceanía. Todas estas empresas estuvieron expuestas sobre una superficie de más de 20.000 metros cuadrados de área.



Organizadores...



prensa...



y exhibidores durante el transcurso de la Feria



Entrada principal al recinto ferial de Salex

machinor[®]
vending



Industrial S.L.

C/. Prolongación Falquia, 4
Tel.: (96) 297 62 16
46293 Alcántara de Xuquer
(Valencia)

Video-juegos

En el área de video juegos hay que destacar diferentes novedades.

Kaneko expuso por primera vez su nuevo juego *Jackie Chan*, basado en el luchador Kung-fu. En el stand de Filistra se realizó una demostración de luchadores de kung-fu.

La empresa brasileña Romstar, representante de Capcom, lanzó el *Slepstream* y el *Street Figther Alpha*.

Por otro lado, Sega presentó *Virtua Striker*, con temática basada en el fútbol.

Juke-boxes

La empresa alemana NSM, representada en Brasil por Arte som, presentó su últimos lanzamientos en su stand y en el de su representante.

También estuvo presente, por primera vez, la empresa norteamericana Rock-Ola, líder del sector en Estados Unidos.

Targetas magnéticas

Los fabricantes de targetas magnéticas para accionar partidas en las máquinas recreativas estuvieron presentes por primera vez en Salex.

Playcenter presentó su *Play Card*, del sistema Scard. Con este sistema, el uso de fichas queda anticuado ya que con él se consigue un control total de informaciones, pudiendo saber en cualquier momento la facturación de los establecimientos.

Las empresas Intercard de Estados Unidos y Cima de Argentina, también expusieron sus sistemas de targetas magnéticas.

Máquinas de vending

Gracias al fin de la inflación, ha sido posible el desarrollo de este área en Salex. En la actualidad, el sector del vending se encuentra en un momento de gran expansión en Brasil.

La empresa Expemocar, de España, volvió con sus máquinas para la venta de obsequios y tentempiés. La empresa brasileña, Serv-o-Matic también estuvo presente con máquinas de vending que actúan en el mismo área.

Por otro lado, Globber presentó en su stand su línea de máquinas vendedoras italianas ●

Instantáneas de la Salex-Parkex



La sexta edición de Expo E.S. reúne a todo el sector relacionado con las Estaciones de Servicio

Madrid ha sido la sede, por segundo año consecutivo, de la Exposición Internacional de las Estaciones de Servicio que ha tenido lugar en el Pabellón de Cristal de la Casa de Campo durante los días 19, 20 y 21 de octubre. Expo E.S. ha reunido a todos los profesionales que han querido ponerse al día de las novedades del sector, ampliar sus áreas de servicio y mejorar la atención al cliente. En concreto, más de siete mil visitantes se han acercado al Pabellón de Cristal para modernizar y adaptar su estación de servicio y establecer relaciones comerciales.

En España, cada año se crean cerca de trescientas nuevas estaciones de servicio y los especialistas calculan que este ritmo se mantendrá hasta el año 2000. Al crecer el número de gasolineras en mayor proporción que el consumo de carburante, los empresarios se ven obligados a incrementar la facturación ofreciendo otros productos a los conductores y mejorando el nivel de calidad del servicio. Por ello, los servicios complementarios como los túneles de lavado, las máquinas expendedoras, las tiendas comerciales o las cafeterías tienen casi más interés en la feria que el propio suministro de combustible.

Todo lo relacionado con la mayor calidad del servicio y su seguridad es de vivo interés para los propietarios de las estaciones de servicio, y el número de expositores de sistemas de seguridad, medio ambiente y sistemas de pago electrónico es mayor que en anteriores ediciones del certamen.

Conferencias centradas en la seguridad de las estaciones de servicio

Al igual que en años anteriores, y paralelamente a la exhibición, tendrán lugar las conferencias de Expo E.S. El programa de esta edición gira alrededor de cuatro temas básicos en la evolución del campo de las estaciones de servicio:

La seguridad en las estaciones de

servicio; La problemática en los tanques de almacenamiento de combustible; Sistema de control de stock y de caudal para combustibles; Rentabilidad de los sistemas de lavado de vehículos.

Al igual que las dos pasadas ediciones, y dado el éxito que obtuvo, se volvió a entregar el *Surtidor de Oro*. El jurado formado por diferentes empresas y destacados profesionales del sector se encargó de elegir a los tres galardonados en función de las características de las estaciones de servicio participantes (más de trescientas). Los puntos que se han tenido en cuenta a la hora de entregar los premios están basados en los siguientes factores: ubicación, diseño, funcionalidad, tecnología, equipos, servicio al cliente y respeto al medio ambiente. La entrega de los premios tuvo lugar el sábado a las doce del mediodía en el stand de Miller Freeman España, donde se expusieron las fotografías de los galardonados ●



Exposiciones simultáneas

La confluencia de otras certámenes paralelos y complementarios a Expo E.S. potenció aún más el atractivo de la feria. Expo Serigrafía (Exposición Nacional de Suministros para la Serigrafía) y Sign España (Exposición internacional del Rótulo y sus Técnicas Asociadas) se cele-

braron en el mismo recinto y durante las mismas fechas que Expo E.S.

La Exposición Internacional de la Estación de Servicio está organizada por Miller Freeman España, SA que forma parte de United News & Media plc, grupo inglés con amplia presencia mundial.

Expendedor automático de papel

La empresa PK Systems, SL fabrica y comercializa el expendedor automático de papel marca Roll Service que dispensa papel, papel tissues, bayesta y otros materiales dispuestos en bobinas (con o sin precorte) para que presenten un bajo índice de roturas.

Esta máquina expendedora acepta bobinas de hasta 380 mm de diámetro y 400 mm de ancho, y se caracteriza por su simplicidad y robustez.

Roll Service funciona mediante monedas o fichas y detecta la falta de producto a través de una célula fotoeléctrica que impide la introducción de monedas (que también es impedida en caso de falta de tensión eléctrica). Además, posee una cerradura con doble anclaje, frontal y mecanismos de acero inoxidable que hacen innecesarios su mantenimiento.

Alguna de sus características son: visualización del producto a través de unas mirillas laterales, cajón de monedas extraíbles, adaptable a cambios de moneda, simplicidad en la variación de la longitud de suministro y fácil sustitución de las bobinas ●



Café Saimaza para las estaciones de servicio

Saimaza Express ha introducido en el mercado un sistema a medida para que todos los cafeteros puedan disfrutar de su bebida favorita. Se trata de una pequeña máquina con una gran capacidad de 1.000 cafés al día que se basa en cuatro premisas:

La máxima facilidad y comodidad en el uso: para ello se selecciona la cápsula con la bebida que se prefiera y se introduce en el dispensador de café. En pocos segundos el usuario podrá disfrutar de la bebida que haya seleccionado; *La máxima limpieza e higiene:* Las máquinas desarrolladas por Saimaza no tienen desperdicios visibles. Además, sus cápsulas envasadas con la última tecnología, garantizan un uso y una conservación higiénica máxima en cada una de las bebidas; *La máxima autonomía y rapidez:* El uso personalizado de este sistema, permite servirse un café recién hecho al momento; *El máximo control:* Saimaza también piensa en el área de administración del negocio y por ello el sistema lleva incorporado un mecanismo que permite tener un control exhaustivo de costes y stocks.

Las cápsulas que ofrece Saimaza Express son cinco: *Saimaza Espresso:* para los más exigentes cafeteros; *Saimaza Espresso corto:* para los que quieren un café más fuerte con el máximo aroma y el sabor más intenso; *Cappuccino:* con toda la cremosidad del auténtico cappuccino italiano; *Chocolate:* el tradicional chocolate caliente; *Té:* las mejores hojas del café de Ceilán seleccionadas y envasadas ●



Maquinaria de lavado de coches

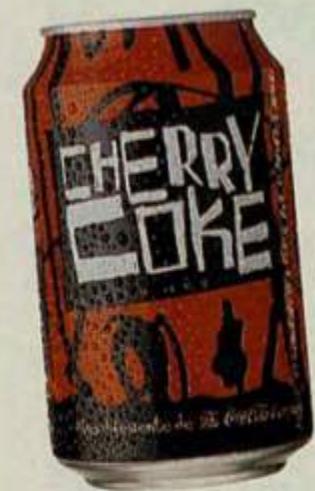
Maquinaria de Lavado Car Wash, SL presentó en su stand de Expo E.S. toda una serie de productos destinados a la limpieza de vehículos. Entre ellos se encuentran:

Jet Wash agua fría y caliente: estructura en acero inoxidable, brazos oscilantes, funcionamiento con fichas o monedas, bomba de alta presión, selector electrónico de programas, descalcificador, calentador eléctrico, espuma-shampoo y cera caliente, microprocesador incorporado, bombas dosificadoras, avisador acústico, opción a incorporar el equipo osmosis inversa y acoplamiento de un selector manual de monedas a los programas preestablecidos; *Aspirador:* estructura en acero inoxidable, contador de impulso, monofásico y funcionamiento con monedas o fichas; *Lava-alfombrillas:* estructura en acero inoxidable, selector húmedo o seco y funcionamiento con monedas o fichas; *Puente de lavado Car Wash Beta 225:* para una altura de 2'25 m y con un multiprograma compuesto por dos cepillos verticales, un cepillo de techo, tres bombas dosificadores, cera, shampoo, secado con tres turbinas, cepillo lavaruedas, arco de espuma, lector de tarjetas y cera caliente; *Depuradora/Recicladora:* fabricada en polipropileno, capacidad de reciclaje de hasta el 95% de agua, potencia de 1'5 kw, dimensiones de 1'5 x 1'3 x 1'8 m, proceso físico/químico, caudal de 8 m3/h, recogida de fangos en bolsa textil, capacidad óptima del 80% de agua y un costo estimado m3 de agua tratada de 31 pesetas ●





MAS OPORTUNIDADES DE NEGOCIO



En 1994 se vendieron en España más de 1.500.000.000 (sí, mil quinientos millones) de litros de la gama de productos Coca-Cola. Un récord que demuestra que entendemos su negocio y contamos con el producto idóneo para cada uno de sus clientes.

Un récord que, con la ayuda de su cadena o establecimiento, seguramente superaremos este año con el lanzamiento de **Cherry Coke**, **Fruitopia**, **Nestea al limón sin azúcar** y nuestro constante apoyo en promociones y merchandising.

Como ve, la gama de productos Coca-Cola tiene ventajas contantes y sonantes.

¿Se apunta a ganar más dinero?



Equipamientos automáticos para la industria petrolífera

Petrotec, SA estuvo presente en Expo E.S. con dos stands que acogieron todos los productos y novedades de esta empresa portuguesa que abarcaban todas las áreas que el vending puede acaparar en una estación de servicio.

- Aparatos surtidores automedidores eléctricos, electrónicos simples y multiproducto para abastecimiento y funcionamiento en modo automático o autónomo.

- Sistemas electrónicos para gestión y control de puntos de suministro con funcionamiento en modo autoservicio.

- Terminales automáticos de tarjetas para gestión de flotas.

- Medidores de tanque electrónicos para la gestión de combustible, control y detección de fugas, así como la posible existencia de agua.

- Equipamientos para el lavado y limpieza de vehículo, tales como: máquinas de lavar automáticas multiprograma, máquinas de lavar manuales a alta presión, máquinas de lavar automáticas en autoservicio, aspiradores y productos.

- Equipamientos para lubricación y neumáticos, tales como: enrolladores de manguera de la marca Lincon, bombas neumática para aceite y pistolas de valvulina, manómetros de aire, extractores de aceite, máquinas para desmontar neumáticos y máquinas para calibrar llantas.

- Accesorios para mantenimiento y montaje de surtidores, tales como: válvulas, tubos, carcasas, etc.

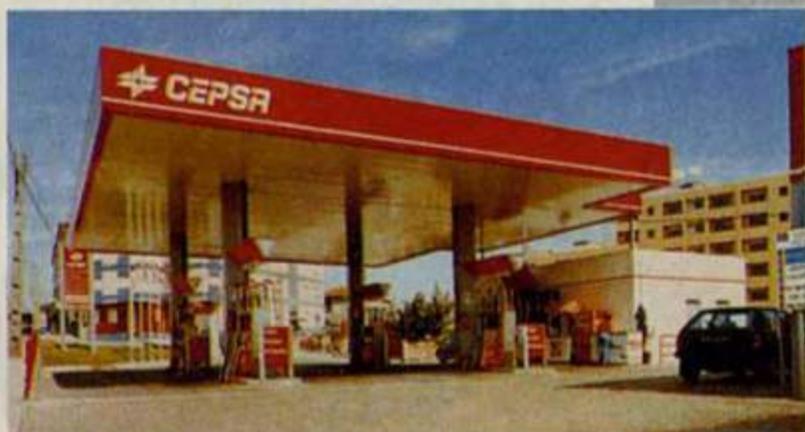
- Máquinas de venta automática para bebidas calientes y frías, alimentos sólidos y ligeros, equipados con el más reciente producto desarrollado por Petrotec y para efectuar pagos para sistema de pago 4B ●



PMB - BREAK 250

PMB - POS 2000

PMB - SNACKS 250

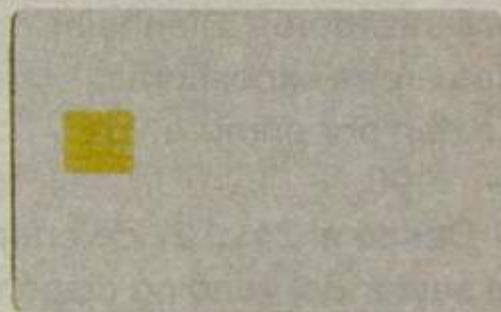


PROYECTAMOS CAJEROS...

*Acepta hasta
20 monedas*

*Selector electrónico
programable*

*Sistema de pago
universal*



Tarjeta de crédito



Llave de crédito

*Tres tubos
devuelve-cambio*



*Dinero en
efectivo*

...Y DAMOS TAMBIEN EL CAMBIO

FABBRICA GETTONIERE **FA.GE** S.R.L. COIN MECHANISMS

**Sistemas**
de venta y control, s.l. N.I.F.: B 60202801

Ima'96 ocupará dos áreas de exhibición

Gran demanda para el nuevo espacio de BSI

Ima, una de las más grandes ferias del sector industrial del vending, ha logrado expandirse una vez más. De acuerdo con su sponsor, VDAI, y los organizadores, Blenheim, dos áreas expositoras se dan por primera vez en 1996.

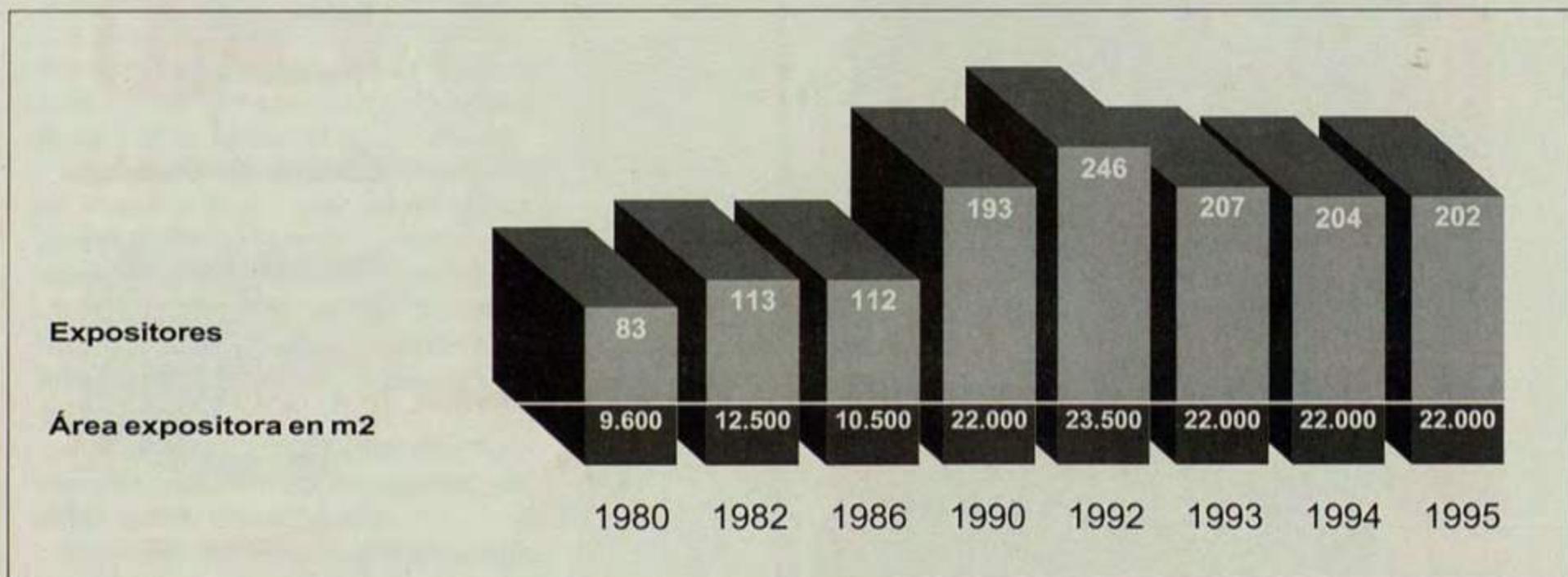
Desde el 24 al 27 de enero, el sector del vending dispondrá de dos nuevos espacios que reflejan la expansión y el

desarrollo del mercado, así como el crecimiento de Ima internacionalmente. Según Petra Lassahn, Ima'96 tendrá a su disposición 26.000 metros cuadrados.

En uno de los dos salones, Ima presentará su imagen usual: máquinas de vending, juegos de TV y todos aquellos accesorios necesarios para el sector. El otro salón estará dedicado al equipamiento para juegos

como billares, dardos electrónicos, mesas de futbol, etc. Esta área es la que se denominará BSI (*Billiards, sports games and innovations*).

En el mismo espacio de BSI, diferentes empresas darán un vistazo general sobre qué es posible en el futuro y qué se puede esperar de él. En un área de 200 metros cuadrados, el visitante podrá encontrar un mobiliario y equipamiento completo de Cybermind-Café ●



La Era de la Venta Automática, S.C.

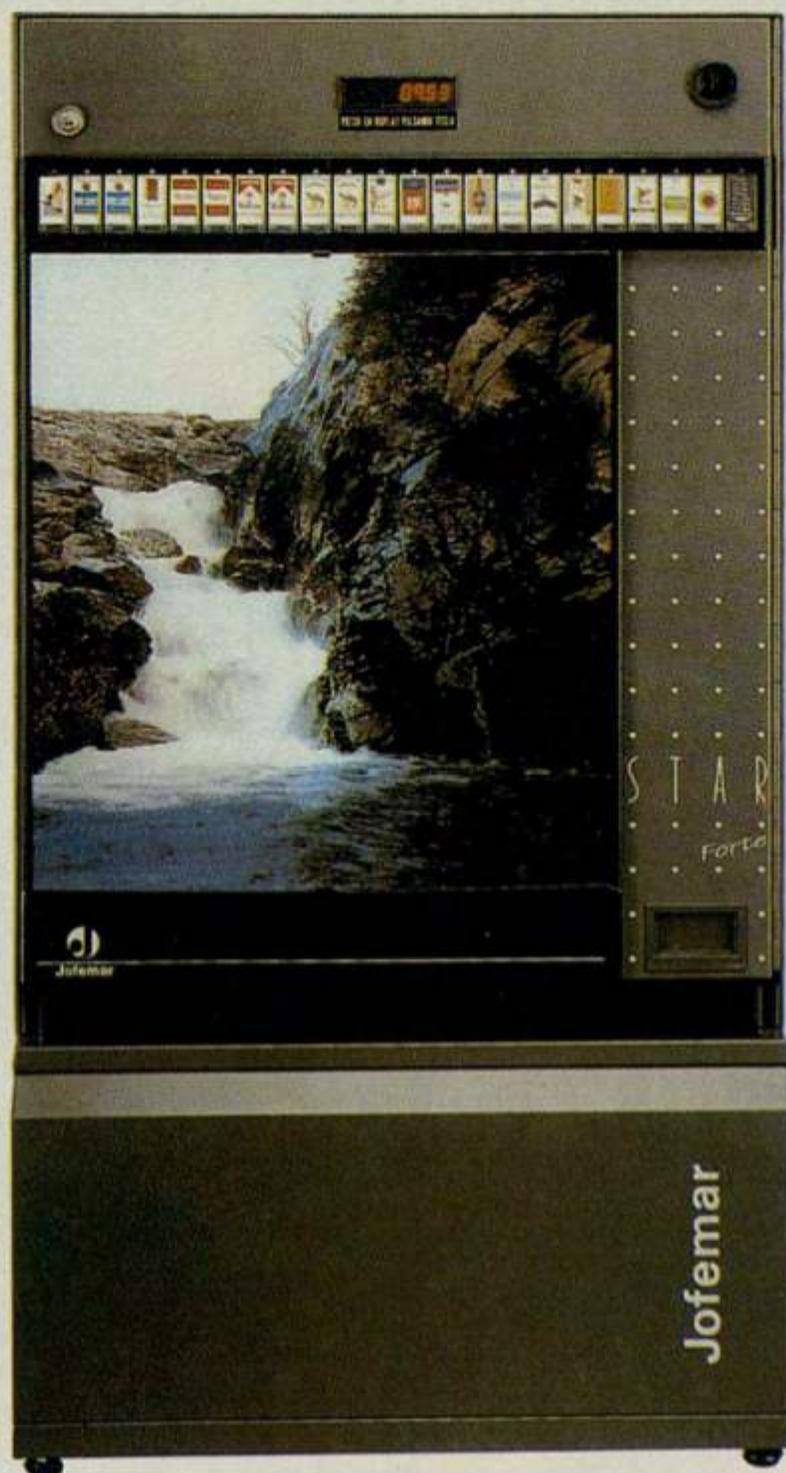
- VENTA Y EXPLOTACIÓN DE TODO TIPO DE MÁQUINAS EXPENDEDORAS PARA LAS INDUSTRIAS Y COMERCIOS
- EXPENDEDORAS AUTOMÁTICAS DE: Multiventa, Café, Snacks, Refrescos Infantiles, Higiene, etc.

COMPRA MÁQUINAS EXPENDEDORAS DE PROFILÁCTICOS EN CAJA, DE 2ª MANO, PREFERIBLEMENTE MECÁNICAS, PAGO AL CONTADO. PROPUESTAS AL:

Tel.: (98) 520 28 04 (Información y Servicio Técnico) - (908) 47 48 45 (Móvil)

OVIEDO . ASTURIAS

SERVICIO: las 24 horas del día



Jofemar

Ctra. de Marcilla, Km. 2 - Tfno.: (948) 75 12 12 - Telefax: (948) 75 01 43 - 31350 PERALTA (Navarra)

JOFEMAR, S.A.
(ANDALUCÍA)
Luis Montoto, 71
41007 SEVILLA
Tlf.: (95) 457.71.05
Fax: (95) 457.67.79

JOFEMAR, S.A.
(CATALUNYA / BALEARES)
Bolivia, 333
08019 BARCELONA
Tlf.: (93) 266.24.66
Fax: (93) 307.89.02

JOFEMAR, S.A.
(CENTRO)
Cardenal Belluga, 8-10
28028 MADRID
Tlf.: (91) 725.42.57
Fax: (91) 725.58.05

JOFEMAR, S.A.
(LEVANTE)
c/ Tres Forques, 5
46005 VALENCIA
Tlf.: (96) 380.22.50
Fax: (96) 380.91.49

JOFEMAR, S.A.
(NORTE)
c/ Ibaigane, 21 bajo
48930 Las Arenas (VIZCAYA)
Tlf.: (94) 480.18.92
Fax: (94) 480.29.51

LATAS DE BEBIDAS: ENVASE DE FUTURO

Texto extraído de la revista Infolata

El desarrollo de las latas como envase se remonta a 1795, cuando Napoleón ofrece 12.000 francos a quien le proporcione un método para preservar y conservar los alimentos de sus ejércitos. El premio lo gana Nicolás Appert, un repostero francés que investiga sobre la conservación de los alimentos mediante su esterelización.

La lata de bebidas, tal y como la concebimos hoy, surge en EEUU en 1935 y, tras comprobar su funcionalidad y enormes posibilidades, se introduce en Europa en 1950. En la actualidad, se comercializa en todo el mundo con la ventaja de tener un formato estándar.

La industria de las latas de bebidas en España cuenta con tres plantas de producción. Debido a los esfuerzos en investigación y desarrollo realizados por el sector, la lata que hoy conocemos tiene escaso parecido con el concepto de hace tan solo 10 años.

Producida a partir de una tecnología tan sofisticada como la utilizada en la industria aeroespacial, la lata es un envase técnicamente perfecto.

En los últimos 10 años ha disminuido su espesor a razón de un 1% anual y la materia prima en un 20% con un ahorro de energía superior al 40% en su proceso de fabricación. Tanto los recortes de hojalata como de aluminio sobrantes en la producción son reciclados. Al mismo tiempo se han mejorado las cualidades de la lata para su llenado, transporte/distribución y consumo final, aportando tras éste una menor cantidad de residuos.

La hojalata y el aluminio pueden ser reciclados en su totalidad. Sus fabricantes, a través del Instituto para la Promoción y Reciclado de la Hoja-

lata (IPRH) y de Arpal (Asociación para el Reciclado de Productos de Aluminio), promueven y coordinan iniciativas de reciclado y campañas informativas para fomentar su recogida.

Principales ventajas de las latas de bebidas:

- Asegura la protección contra la luz, el aire y la humedad.
- Es resistente a los golpes.
- Tiene un bajo coste.
- Su peso es ligero.
- Fácil de llenar, transportar, apilar, enfriar, conservar y consumir.
- Es práctico y funcional.
- Ocupa menos espacio que el resto de los envases.
- Al ser fácilmente decorable, es un soporte óptimo para comunicación y marketing.
- Es fácil de reciclar.

La lata de bebidas se utiliza para envasar bebidas refrescantes e isotónicas y cervezas. Al ofrecer la posibilidad de adquirirla tanto individualmente como en *packs* de 6, 12, 18 y 24 unidades, es el envase perfecto para ser consumido dentro y fuera del hogar.

Asimismo, debido al poco espacio que ocupa, la lata es el envase ideal para ser comercializado en pequeños establecimientos, grandes superficies, hostelería, centros docentes, estaciones de servicio, hospitales, aeropuertos, estaciones, etc, así como en máquinas expendedoras.



DIMENSIÓN EUROPEA

Con la finalidad de armonizar todas las acciones del sector europeo de latas de bebidas relacionadas con aspectos medioambientales y promover su consumo, en 1990 se constituye BCME (*Beverage Can Makers Europe*), organización sin ánimo de lucro que representa los intereses de los fabricantes europeos de latas de bebidas.

BCME está formada por las siguientes asociaciones: *The Can Makers* (Reino Unido), *Boite Boisson* (Francia), *Die Getränke* (Alemania), Grupo de trabajo, constituido por los fabricantes de latas de bebidas de los Países Escandinavos, y, la Asociación de Latas de Bebidas (España).

Con 33 plantas de producción en Europa, este sector da empleo a más de 7.000 personas y generó en el último ejercicio un volumen de negocio superior a los 322.440 millones de pesetas.

Los últimos datos de consumo de latas de bebidas en Europa superan los 24.600 millones de unidades, de los que el 58% corresponde a refrescos y el 42% a cervezas.



Vending

AZKOYEN

Bebidas Calientes

Aroma-7



Avda. San Silvestre, s/n. - Tels.: (948) 75 00 75-75 00 50
Télex: 37799 AZKO E - Telefax: (948) 75 09 36
31350 PERALTA (Navarra) SPAIN

Azkoyen Comercial S.A. - Servicio de Vending -

Alava (943)	10 31 12	Cáceres (927)	22 71 70	Guipúzcoa (943)	10 31 12	Mallorca (971)	29 44 04	Sevilla (95)	425 81 71
Albacete (967)	21 69 17	Cádiz (95)	425 81 71	Huelva (95)	425 81 71	Menorca (971)	35 14 70	Soria (975)	24 02 74
Alicante (96)	543 96 61	Cantabria (942)	31 43 60	Huesca (974)	22 75 12	Murcia (968)	28 22 26	Tarragona (977)	77 30 50
Almería (950)	22 66 53	Castellón (964)	22 25 04	Ibiza (971)	19 23 93	Navarra (948)	75 06 04	Tenerife (922)	21 12 42
Andorra (07-376)	86 89 00	Ciudad Real (926)	83 31 69	Jaén (953)	22 26 52	Orense (988)	24 69 70	Teruel (976)	57 08 00
Asturias (98)	527 14 14	Córdoba (95)	425 81 71	León (987)	22 30 13	Palencia (983)	37 35 49	Toledo (925)	82 00 89
Avila (983)	37 35 49	Coruña (La) (981)	29 05 55	Lérida (976)	57 08 00	Palmas (La) (928)	23 42 39	Valencia (96)	543 96 61
Badajoz (924)	23 55 52	Gerona (972)	17 11 19	Lugo (982)	29 05 55	Pontevedra (981)	29 05 55	Valladolid (983)	37 35 49
Barcelona (93)	313 38 45	Granada (958)	28 33 61	Madrid (900)	20 00 98	Rioja (La) (948)	75 06 04	Vizcaya (943)	10 31 12
Burgos (947)	20 74 44	Guadalajara (900)	20 00 98	Málaga (952)	39 80 62	Salamanca (983)	37 35 49	Zamora (980)	63 00 02
						Segovia (983)	37 35 49	Zaragoza (978)	57 08 00

MÁQUINAS EXPENDEDORAS DE SNACKS, LATAS, BOTELLAS Y TABACO

Las máquinas expendedoras de Tour Vision, SA abarcan diferentes sectores del vending: snacks, latas, botellas y tabaco.

Snacks

La distribuidora automática de snacks, Tour Snack, expende galletas, chips, caramelos, chocolates, frutos secos y pastelería industrial entre otros. Los productos se presentan en 6 bandejas totalmente regulables e intercambiables con diferentes anchos para adaptarse a productos de medidas variables.

El mueble en que se presenta es de acero pulido laminado en frío con tratamiento y pintura anticorrosión para poder soportar las posibles inclemencias del tiempo que se dieran. Por otra parte, la puerta frontal está reforzada con elementos de seguridad antivandalismo y se presenta en un amplio panel transparente para la visión de los productos.

El display, que indica los créditos introducidos y las funciones programables o a programar, tiene un fácil sistema de programación y modificación de precios. Además, indica las incidencias que pueden perturbar el proceso de venta. El sistema de monedero acepta todas monedas en curso.



Latas y botellas

La distribuidora de latas y botellas, Tour 272L, tiene un mueble en acero galvanizado laminado en frío con tratamiento y pintura anticorrosión. Su puerta es frontal, curvada y reforzada con elementos de seguridad antivandalismo. El panel decorado se presenta translúcido e iluminado. Como elementos adicionales de antivandalismo los laterales llevan incorporados elementos anti-palanca internos y externos.

El grupo refrigerador, con una temperatura exterior de 30 grados, mantiene el interior del equipo entre 0 y 5 grados y usa como refrigerante el Gas ecológico R-134A. El display tiene las mismas funciones que la Tour snack.



Tabaco

La Tour Havana, es la distribuidora automática de tabaco. El mueble se presenta en acero pulido laminado en frío y pintura anticorrosión. La puerta, al igual que la Tour 272L, es frontal, curvada y con elementos de seguridad antivandalismo (lo mismo que los laterales).

La capacidad de producto es de un total de 330 paquetes de cigarrillos estándar distribuidos en 11 canales independientes de 30 paquetes cada uno. El stock del producto está en una doble parrilla interior de siete y cuatro canales cada una.

La información de los precios del producto se realiza por pantalla digital en cada selección.



Equipos para gestión de autoventa

Destinado a todos los profesionales del sector de la distribución mayorista y minorista Igt Microelectronics, SA integra, en primer lugar, un equipo compuesto por un terminal portátil modelo 910 de Telxon con lector CCD y enlace sin cables con la cuna para transmisión de datos, maletín e impresora de impacto modelo BP8340.

En segundo lugar, existe el equipo integrado por un terminal portátil modelo 860 de Telxon con enlace sin cables con la cuna para transmisión de datos, maletín de transporte e impresora de similares características a la anterior.

Desde la cuna de ambos equipos se pueden transmitir datos y recargar baterías simultáneamente.



Estas dos posibilidades que ofrece Igt Microelectronics, SA para la gestión de autoventa y preventa se estructuran según las necesidades de cada cliente.

Existe la posibilidad de conexión al vehículo, así como a todo tipo de impresoras y lectores de códigos de barras.

El sistema permite impresión de todo tipo de documentos, gestión de cobro, facturas pendientes, gestión de stock del camión, tarifas múltiples, descuentos en línea y final de documento.

Se puede realizar mantenimiento de stock día a día, listados de existencias y entrada de stock manual ●

Impresora de transferencia térmica de etiquetas

Igt Microelectronics, SA presenta su nuevo modelo D-450, una impresora de transferencia térmica con una velocidad de impresión de 51 mm/sg (dos pulgadas/seg).

Tiene una solución de 8 puntos/mm sobre cinta estándar de cera, admitiendo imprimir etiquetas de hasta 514 mm de ancho. Incorpora nueve fuentes residentes alfanuméricas (de 0'89 a 16 mm de altura) expandibles hasta 8 veces tanto en horizontal como en vertical.



Admite ficheros PCX, BMP e IMG rotativos, al igual que las fuentes, en las cuatro direcciones.

El tipo de soporte de impresión es sobre rollos en continuo o troquelados con detección de etiqueta mediante célula fotoeléctrica.

Mide 241 x 368 x 224 mm (ancho x fondo x alto), pesa 9 kg y admite la gran mayoría de códigos de barras.

Como opciones, admite un rebobinador frontal de 152 mm de diámetro, un contador de etiquetas, cartuchos de fuentes, cartuchos de ampliación de memoria (para almacenamiento permanente de fuentes, gráficos y etiquetas definidas por el usuario), memoria RAM de 256 y 512KV, y, adaptador convertidor para interface serie paralelo ●

Terminal de punto de venta

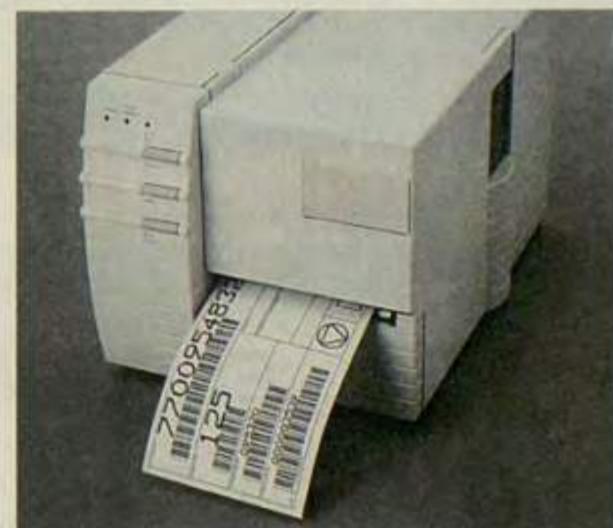
La principal característica del nuevo terminal para punto de venta fabricado por Igt Microelectronics, SA es la posibilidad de trabajar bajo sistemas operativos Unix, Xenix, Theos, Prolog y Pick.

El equipo modelo AX300 está compuesto por una pletina terminal Acel AX 3000, un teclado de 102 teclas, un monitor VGA monocromo de 9", un visor de clientes, un cajón portamonedas y una impresora de tickets.

La pletina trabaja a 38.400 Bds a través de un puerto de comunicación RS-232. También dispone de puerto serie principal DB-25 hembra y de un puerto serie auxiliar DB-9 macho. En el setup predefinido se encuentran los sistemas operativos mencionados anteriormente, así como emulaciones estándar de los mismos.

La impresora posee corte de papel, es matricial de impacto, de 40 columnas y utiliza tinta bicolor (rojo-negro). Su velocidad es de 3.6 líneas por segundo.

El visor de clientes, de la marca Epson, es de 2 x 20 caracteres y con una luminosidad de muy largo alcance.



El cajón portamonedas tiene 8 compartimentos para monedas, 4 para billetes y unas dimensiones de 46 x 46 cm. Posee apertura por llave o desde el ordenador.

Como equipos auxiliares permite la conexión con lectores de códigos de barras y escáners de mesa ●

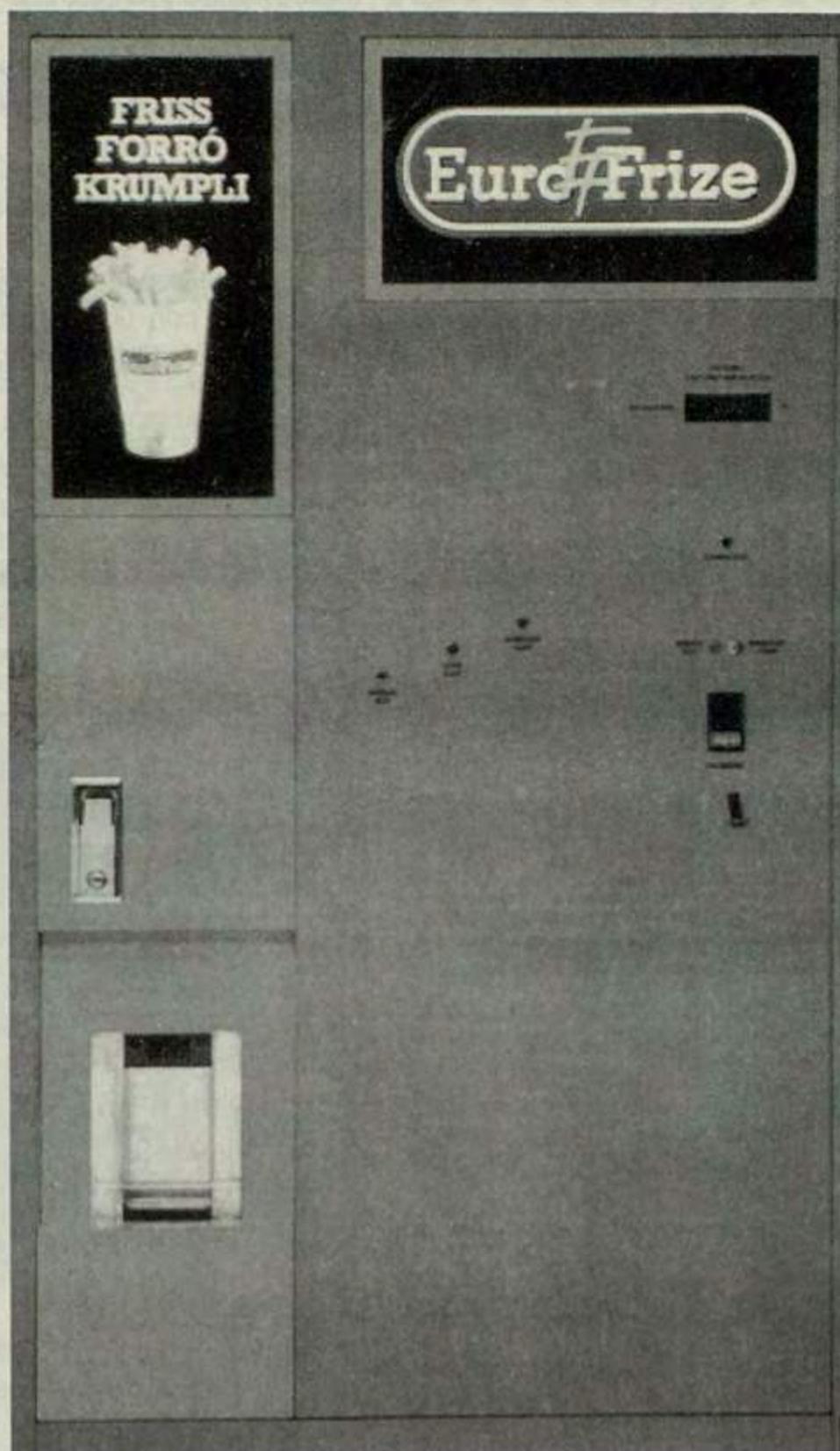
Patatas en cuarenta segundos

Sinkmaster, SA presentó en Eurovending la Fritomat, una máquina capaz de preparar una ración de crujientes patatas fritas en un ciclo considerablemente corto.

Con unas pocas monedas la máquina se pondrá en funcionamiento para preparar porciones de patatas fritas. Las porciones las prepara usando granulado de patata liofilizado, al cual se le añade agua purificada para formar una masa de patata que después será prensada a través de una red de alambres tensos donde las patatas adquirirán su forma, serán cortadas y transportadas por una cadena al freidor. En un proceso de 40 segundos desde su llegada al freidor la porción se presentará en un recipiente-vaso al usuario donde van adheridos a la base la sal y el ketchup.

Es una máquina de vending totalmente automática que trabaja con 8 movimientos (controlados por ordenador) independientes unos de los otros. Además está provista de un sistema de purificación del agua y de un filtrado de humos. En un principio la unidad ha sido diseñada para uso interno, pero puede ser instalada en áreas exteriores donde las condiciones climáticas se mantengan entre los 5 y los 50 grados con una humedad máxima del 97%. Para su funcionamiento requiere de una red eléctrica de 220 v. 6% vac., un magnetotérmico de 25 A monofásico, necesita aparte una conexión de agua para poder generar el regado del granulado de patata ●

*Fritomat,
capaz
de dar
patatas
en 40
segundos*



ESPECIFICACIONES TÉCNICAS

Capacidad:	Aproximadamente 500 porciones por cada carga
Cota de ventas:	Máximo de 80 porciones por hora
Peso de las porciones:	Aproximadamente 110 gramos
Electricidad:	230 V AC, corriente continua, 50 Hz, 25 A, monofásico
Necesidad máxima de intensidad de la corriente:	4'5 KW
Conexión de agua:	Toma de agua de 1/2"
Condiciones de operación:	5-50 grados C. máximo de 97% humedad
Dimensiones:	Altura: 173 cm; Ancho: 98 cm; largo: 80 cm
Peso:	Aproximadamente 290 kg.

Grupo Gauselmann: una de las más importantes compañías en el mercado europeo

Todos los mercados de máquinas expendedoras tienen su subidas y bajadas pero, al final, el sol siempre brilla en el mercado alemán. Precisamente por ello, el Grupo Gauselmann ha escogido un logo en que un sol amarillo, blanco y negro, aparece sonriente. El objetivo de este logo es transmitir la esencia optimista del grupo.

En la actualidad el Grupo Gauselmann cuenta con 3.500 empleados y cubre cerca del 50% del mercado expendedor recreativo de Alemania. Por otro lado, la tradición familiar continúa ligada a la empresa ya que los hijos de Paul Gauselmann, fundador del grupo, desempeñan altos cargos dentro del organigrama del grupo.

Si volvemos la vista atrás, veremos que fue en 1974 cuando Paul Gauselmann abrió su primer centro recreativo en Delmenhorst, cerca de Bremen. Con él, ya puso en práctica su concepto de diseño con respecto a estos centros



recreativos: atmósfera de bienvenida, equipamiento equilibrado y unos márgenes de local totalmente transparentes y que den al exterior para que así el viandante se sienta invitado a entrar.

Desde entonces hasta ahora, y siguiendo el mismo concepto, Paul

Gauselmann ha abierto 150 centros más, tanto dentro como fuera de Alemania.

La estructura

Diecinueve años después de comenzar su andadura, el Grupo Gauselmann la compañía ha conseguido una organización que está estructurada de la siguiente manera:

- Desarrollo: Bajo el liderazgo de Paul Gauselmann, más de 100

expertos electrónicos, matemáticos, especialistas e ingenieros están envueltos en la fundamental tarea de investigación y desarrollo (I+D) del hardware, de los componentes y la transformación de las ideas en softwares para máquinas de vending recreativas.

- Producción: La producción se dirige hacia las máquinas de vending recreativas y, en este sentido, las expectativas en el



mercado internacional cada día son más favorables.

- Marketing y ventas: La distribución de estos canales tiene una estructura bipartita:

* El departamento de marketing industrial con la tarea de realizar



todas aquellas tareas necesarias orientadas hacia las ventas de las máquinas.

* Todo Ventas Gauselmann son los operadores responsables de las ventas a pubs, centros y operadores recreativos.

- Servicio: La operación de



servicio consiste en tener a punto todas las medidas para el buen funcionamiento de las máquinas.

- Administración: todos los

departamentos operacionales están disponibles a la buena gestión del grupo.

El museo de vending

Hace nueve años, Paul Gauselmann tuvo la idea de ir recuperando antiguas máquinas expendedoras así como la idea de recuperar su historia de una manera académica. Actualmente, el museo del Grupo Gauselmann contiene cerca de 800 máquinas



expendedoras que abarcan todos los sectores, desde las máquinas recreativas hasta las de servicios y entretenimiento. Las máquinas que se disponen en el museo Gauselmann cubren cerca de 100 años de la historia del vending y representan una de las más importantes colecciones de este tipo ●

Paul Gauselmann

Paul Gauselmann, fundador el Grupo Gauselmann y también uno de los personajes principales de la Asociación alemana del juego (VDAI), es sin lugar a dudas una personalidad dominante dentro de la industria alemana del juego electrónico.

Nacido el 26 de agosto de 1934 en la localidad de Borghorst Northrine Westfalia, Paul Gauselmann fue el quinto hijo de una familia numerosa. Su aprendizaje empezó como Inspector de Telecomunicaciones y el 1 de diciembre de 1956 comenzó su contacto con el mercado en el que ahora se encuentra al entrar como responsable de las máquinas de música y tabaco de Harting Company. Un año después

abrió, en su tiempo libre, abrió su propio operador de máquinas de vending.

El 1 de octubre de 1964 dejó Harting Company y empezó a trabajar en su propia planta con una plantilla de quince trabajadores. Siguió hasta que en 1968 empezó su propio negocio.

Su primera Arcade fue abierta en 1974, en Delenhorst. Actualmente existen, aproximadamente, 150 Merkur Arcade's suyas en Alemania.

La pequeña planta que empezó con quince trabajadores se ha ido desarrollando hasta convertirse en una importante compañía en el mercado del juego europeo. El Grupo Gauselmann tiene, desde mediados de los años 80, el 50% del mercado en Alemania.

Directorio

EMPRESAS, ASOCIACIONES, ETC...

C

- CAMPEONATO DE
DARDOS pág. 5
CAR WASH..... pág. 10

P

- PETROTEC pág. 12
PK SYSTEMS pág. 10

E

- EXPO E.S. pág. 9

G

- GAUSELMANN GROUP.. pág. 21

S

- SAIMAZA pág. 10
SALEX pág. 7
SINKMASTER..... pág. 20

I

- IGT Microelectronics pág. 19
ILLY CAFFE pág. 5
IMA pág. 6-14
INFOLATA pág. 16

T

- TOUR VISION pág. 18

Guía del proveedor

HOSTELERIA

EXTRACTORA DE CITRICOS

MAQUINAS Y ELEMENTOS, S.A.

MAYEL

Avda. del Puerto, 49, 1ª
46021 VALENCIA (España)
Tel. (96) 369 02 66 - Fax. (96) 360 30 88

MAQUINARIA

Miele
DIVISION INDUSTRIAL

MIELE, S.A. División Industrial
Ctra. Fuencarral, 20. 28100 ALCOBENDAS (MADRID)
Tel. (91) 662 04 09. Fax (91) 662 02 66

**LAVADORAS Y SECADORAS
AUTOMATICAS;
PLANCHADORAS Y CALANDRAS;
LAVAVAJILLAS INDUSTRIALES**

DELEGACIONES:
BARCELONA • BILBAO • GIJÓN • MÁLAGA
SANTIAGO DE COMPOSTELA • SEVILLA • VALENCIA • ZARAGOZA

FAST TRADING ESPAÑA

General Offices Trading

Plaza Catalunya, 4º, 1ª
43201 REUS (Tarragona)
Tels. (977) 34 36 12/34 28 46
Fax: (977) 34 26 24

GIRBAU

Maquinaria para la lavandería

Carretera de Manlleu, km 1
'8500 VIC (Barcelona)
Tel.: (93) 886 11 00
Fax: (93) 886 07 85

TRATAMIENTO DE AGUAS


LRREP, S.A.
TRATAMIENTOS APLICADOS AL AGUA
PRODUCTOS Y SERVICIOS DE MANTENIMIENTO

-Laboratorio de Análisis
-Diseño y Montaje de Equipos
-Fabricación de aditivos Químicos
Aribau, 259, entlo. 3.ª
08021 BARCELONA
Tels.: 200 23 47 - 201 03 44
Faxx.: 201 13 66

VITRINAS REFRIGERADAS

AZKOYEN COMERCIAL, S.A.

Avda. San Silvestre, s/n.
31350 Peralta (Navarra)
Tel. (948) 75 00 75 - Fax. (948) 75 09 36
Télex. 37799AZCO-E

VENDING

COMPONENTES

MONEDEROS ELECTRONICOS

SISTEMAS DE VENTA

Y CONTROL, S.L.

C/Enrique Granados, 63, 1º1ª
Tel.: (93) 630 14 69
Fax. (93) 325 47 62
08830 Sant Boi (Barcelona)

JOFEMAR, S.A.

Ctra. de Marcilla, Km. 2
Tel. (948) 75 12 12
Fax. (948) 75 01 43
Télex. 3785 TSAP-E
31350 Peralta (Navarra)

AZKOYEN COMERCIAL, S.A.

Avda. San Silvestre, s/n.
31350 Peralta (Navarra)
Tel. (948) 75 00 75 - Fax. (948) 75 09 36
Télex. 37799AZCO-E

FABRICANTES DE MAQUINAS EXPENDEDORAS

JOFEMAR, S.A.

Ctra. de Marcilla, Km. 2
Tel.: (948) 75 12 12
Fax (948) 75 01 43
Télex 3785TSAP-E
31350 Peralta (Navarra)

machinor

Industrial, S.L.

C/. Prol. Falguia, 4
Tel.: (96) 297 62 16
46293 Alcántara de Xuquer
(Valencia)

VENDO IBERIA, S.A.

Pol. Ind. Almada. C/. Ferran, 92
08940 Cornellá
Tel. (93) 474 15 55 - Fax: (93) 474 18 42



Representantes de:

SNACK JACK

Máquina expendedora de
Hamburguesas calientes.

TODAY'S CHOICE

Máquina expendedora de comidas esteriliza-
das calientes.

Pol. Industrial Gran Via Sur, C. Carmen 10-12
08908 Hospitallet (Barcelona)
Tel.: (93) 335 79 53 - Fax. (93) 335 77 60

AZKOYEN COMERCIAL, S.A.

Avda. San Silvestre, s/n.
31350 Peralta (Navarra)
Tel. (948) 75 00 75 - Fax. (948) 75 09 36
Télex. 37799AZCO-E

ZUMATU. Vending Machines

Edificio Laibe. Ctra. Elorrio, s/n.
20690 EL GETA (España) Guipúzcoa
Tels.: (943) 78 90 81/83/90
Fax: (943) 76 82 65

FILTROS, DEPURADORES Y DESINCRUSTANTES

TECNOLOGIA DEL VENDING, S.A.

C/. Rejas, 1 - Nave 2
Tel.: (91) 669 22 92
Fax. (91) 669 75 31
28020 Coslada (Madrid)

CUSLAN

Piza. Conde de Rodezno, 8, 2º
Tel.: (948) 15 22 25
Fax. (948) 15 22 35
31003 Pamplona

SERVICIO LECTORES

UTILICE LOS SERVICIOS DE ATENCION A NUESTROS LECTORES. TODA CLASE DE INFORMACION SOBRE MAQUINARIA E INSTALACIONES A SU SERVICIO.

TOTALMENTE GRATUITA.

MV

NOMBRE	
RAZON SOCIAL	
CALLE	
Nº	TELEFONO
CODIGO POSTAL	
POBLACION	
PROVINCIA	
PAIS	
SECTOR DE ACTIVIDAD	CARGO
<input type="checkbox"/> HOSTELERIA <input type="checkbox"/> ESTACIONES DE SERVICIO <input type="checkbox"/> CENTROS OFICIALES <input type="checkbox"/> ESTACIONES VARIAS <input type="checkbox"/> CENTROS ASISTENCIALES <input type="checkbox"/> CENTROS EDUCATIVOS <input type="checkbox"/> EMPRESAS EN GENERAL <input type="checkbox"/> PROFESIONALES <input type="checkbox"/> OTROS	Nº EMPLEADOS <input type="checkbox"/> DE 1 A 10 <input type="checkbox"/> DE 10 A 20 <input type="checkbox"/> DE 20 A 50 <input type="checkbox"/> DE 50 A 100 <input type="checkbox"/> DE 100 A 200 <input type="checkbox"/> MAS DE 200
RECIBE REGULARMENTE MV <input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO	

COMO
POSTAL

**MV
EDICIONES
TECNIPRESS, S.L.**
París, 73, entlo. 2.^a
08029 Barcelona

2

BOLETIN DE ABONO

APRECIADO LECTOR:
SI UD. YA ES SUScriptor DE
ESTA PUBLICACION, FACILITE
EL **BOLETIN DE ABONO A
UN AMIGO!**

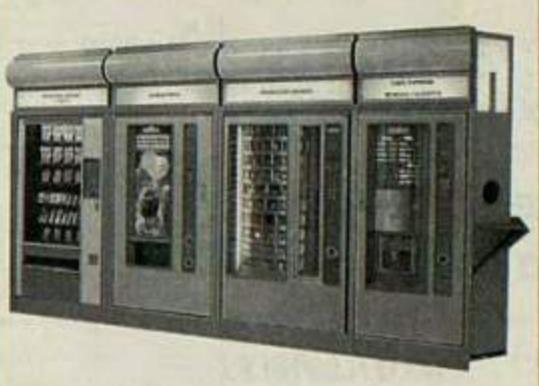
Seguro que se lo agradecerá.

MV

Año IV - Nº 13 Marzo / Abril 1993

MUNDO VENDING

TECNICAS Y SERVICIOS



Zanussi Vending
UN MUNDO DE SERVICIOS

FRANQUEESE
AQUI
COMO
POSTAL

**MV
EDICIONES
TECNIPRESS, S.L.**
París, 73, entlo. 2.^a
08029 Barcelona

3

INFORMACION PUBLICIDAD

ANUNCIARSE EN MV
FACILITA CONTACTAR NO
SOLAMENTE CON LOS USUA-
RIOS DEL PRODUCTO SINO
QUE ADEMAS ESTA CON-
TACTANDO CON LOS PRIN-
CIPALES PROFESIONALES,
DISTRIBUIDORES Y COMER-
CIALES DEL SECTOR.

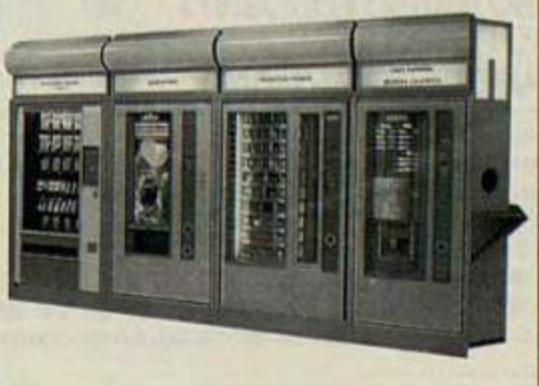
¡SOLICITE INFORMACION!

MV

Año IV - Nº 13 Marzo / Abril 1993

MUNDO VENDING

TECNICAS Y SERVICIOS



Zanussi Vending
UN MUNDO DE SERVICIOS

FRANQUEESE
AQUI
COMO
POSTAL

**MV
EDICIONES
TECNIPRESS, S.L.**
París, 73, entlo. 2.^a
08029 Barcelona

SERVICIO LECTORES

DESEO SIN COMPROMISO DE MI PARTE PONERME EN CONTACTO CON LA FIRMA QUE COMERCIALIZA LOS PRODUCTOS DESCRITOS EN LAS PÁGINAS QUE SEÑALO CON UN CIRCULO

PARA RECIBIR DOCUMENTACION RODEE CON UN CÍRCULO EL N.º DE LA(S) PÁGINA(S) CORRESPONDIENTES

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31 32 33 34 35
36 37 38 39 40 41 42 43 44 45 46 47 48 49 50 51 52 53 54 55 56 57 58 59 60 61 62 63 64 65 66
67 68 69 70 71 72 73 74 75 76 77 78 79 80 81 82 83 84 85 86 87 88 89 90 91 92 93 94 95 96 97
98 99 100 101 102 103 104 105 106 107 108 109 110 111 112 113 114 115 116 117 118 119 120 121 122 123 124 125
126 127 128 129 130 131 132 133 134 135 136 137 138 139 140 141 142 143 144 145 146 147 148 149 150
151 152 153 154 155 156 157 158 159 160 161 162 163 164 165 166 167 168 169 170 171 172 173 174 175
176 177 178 179 180 181 182 183 184 185 186 187 188 189 190 191 192 193 194 195 196 197 198 199 200
201 202 203 204 205 206 207 208 209 210 211 212 213 214 215 216 217 218 219 220 221 222 223 224 225

¿RECIBE REGULARMENTE M.V. ? SI NO 27
¿LO RECIBE POR OTROS MEDIOS? SI NO
¿CONOCE OTRAS PUBLICACIONES DE NUESTRO GRUPO EDITORIAL? SI NO
PUBLICITARIAMENTE, ¿QUÉ ARTÍCULOS CREE DEBERÍAMOS INCLUIR?

- | | | |
|---|---|---|
| <input type="checkbox"/> BEBIDAS FRIAS / CALIENTES | <input type="checkbox"/> SELLOS / TARGET. POSTALES | <input type="checkbox"/> FOTOCOPIADORAS |
| <input type="checkbox"/> BOCADILLOS | <input type="checkbox"/> MERCANCIAS VARIAS | <input type="checkbox"/> TELESCOPIOS |
| <input type="checkbox"/> PLATOS CALIENTES | <input type="checkbox"/> TELEFONOS | <input type="checkbox"/> APARATOS FOTOGRAFICOS |
| <input type="checkbox"/> TABACO | <input type="checkbox"/> CONTROL ESTACIONAMIENTOS | <input type="checkbox"/> APARCAMIENTOS Y CONTROLES |
| <input type="checkbox"/> CAMBIO / BILLETES | <input type="checkbox"/> ITINERARIOS | <input type="checkbox"/> TIKETS |
| <input type="checkbox"/> DULCES / HELADOS | <input type="checkbox"/> PELICULAS CINEMATOGRAFICAS | <input type="checkbox"/> CARBURANTES |
| <input type="checkbox"/> BOTELLAS | <input type="checkbox"/> PELICULAS FOTOGRAFICAS | <input type="checkbox"/> PRODUCTOS PARA LA AUTOMOCION |
| <input type="checkbox"/> LECHE / ZUMOS | <input type="checkbox"/> VIDEOS-CINTAS | <input type="checkbox"/> PRODUCTOS EDITORIALES |
| <input type="checkbox"/> PRODUCT. EN CONSERV. (LATAS) | <input type="checkbox"/> REFRIGERACION | <input type="checkbox"/> AUTOMATICOS DE CONGELADOS |
| <input type="checkbox"/> BEBIDAS ALCOHOLICAS | <input type="checkbox"/> LIMPIEZA DE BOTAS | <input type="checkbox"/> PRODUCTOS HIGIENICOS |

BOLETÍN DE ABONO

DON/DOÑA
FIRMA O RAZÓN SOCIAL

DIRECCION: CALLE/PL N.º
POBLACION CÓDIGO POSTAL
PROVINCIA/DEPARTAMENTO PAÍS
TELÉFONO FAX

SOLICITO ABONARME A **MUNDO VENDING** SEGÚN DETALLO:

- 6.000 PTAS. POR 1 AÑO x 6N.º
 11.000 PTAS. POR 2 AÑOS x 12 N.º

I.V.A. y gastos de Envío incluidos.

UTILIZARÉ EL SIGUIENTE SISTEMA DE PAGO:

N.º D.N.I. - N.I.F./
C.I.F.
Firma y sello

ADJUNTO TALÓN NOMINATIVO

TARJETA DE CREDITO:

N.º TARJETA VISA
FECHA CADUCIDAD Firma titular tarjeta

LOS PAGOS DEBEN REALIZARSE A NOMBRE DE EDICIONES TECNIPRESS

INFORMACIÓN PUBLICIDAD

SOLICITO INFORMACION PARA ANUNCIARME EN **MUNDO VENDING**

- POR ESCRITO
 POR TELEFONO
 POR FAX
 PERSONALMENTE (ZONAS GEOGRAFICAS DELIMITADAS)

DON/DOÑA
FIRMA O RAZÓN SOCIAL
DIRECCIÓN: CALLE/PL N.º
POBLACIÓN CÓDIGO POSTAL
PROVINCIA/DEPARTAMENTO PAÍS
TELÉFONO TELEX
FAX

● **CARTAS AL DIRECTOR:**
PUEDEN DIRIGIRLAS ESCRITAS MECANOGRAFICAMENTE A LA REDACCION.

● **CONTACTOS CON EMPRESAS**
GENERALMENTE EN CADA ARTÍCULO SE DA COMO REFERENCIA UN NÚMERO DE TELÉFONO DE CONTACTO. ANTE CUALQUIER DIFICULTAD, NO DUDEN EN CONSULTARNOS A TRAVÉS DE LA TARJETA "SERVICIO LECTORES" O BIEN LLAMANDO A LA REDACCIÓN.

● **CONSULTAS TECNICAS E INFORMACION EN GENERAL:**
PUEDEN EFECTUARLAS DE CUALQUIER TIPO, RELACIONADAS CON NUESTRA REVISTA Y EL SECTOR, DIRIGIENDOSE POR ESCRITO A NUESTRO DEPARTAMENTO DE: **SERVICIO DE LECTORES**
París, 73, entlo. 2.ª
Tel. 322 53 57 - Fax: 405 18 02
08029 Barcelona

LAS PUBLICACIONES TÉCNICAS DE NUESTRA EDITORIAL SE DISTRIBUYEN POR SUSCRIPCIÓN

PARA RECIBIR REGULARMENTE NUESTRAS PUBLICACIONES, ABÓNESE

UTILICEN NUESTRO NUEVO SERVICIO DE ABONO MEDIANTE TARJETAS VISA

VISA