

GRANDES CIFRAS DEL FM

SECTOR DE VENDING

2017

4ª edición

El objetivo de esta sección es la publicación periódica de un documento que reúna la información básica de los principales sectores que abarca la disciplina del Facility Management en España. Concretamente, en este documento se recogen los datos relativos al año 2016 y previsión del año 2017 del **Sector de Vending**.



4ª Edición - Estudio de Grandes Cifras del FM

SECTOR DE VENDING

Facturación: 2.256 M €

La evolución del Sector del Vending en España en el 2016 ha sido positiva, con crecimientos medios del 7,5% en facturación. Después de un periodo bastante duro y crítico debido a la enorme crisis, parece que desde finales de 2016 se vuelve a retomar actividad y entre los profesionales se piensa que será un año positivo para este sector lo que consolidará una recuperación económica.

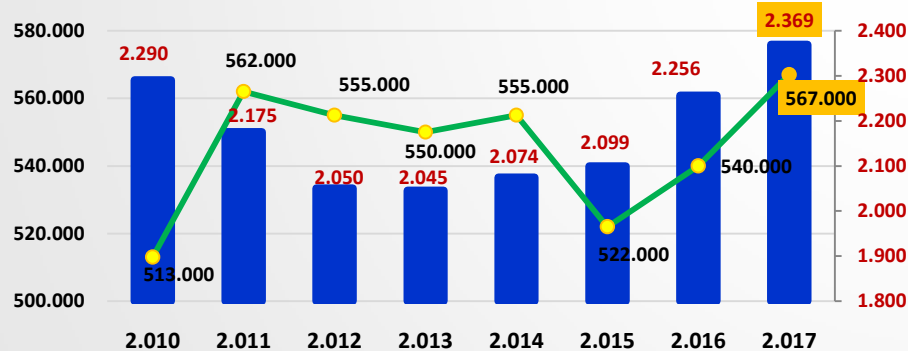
Nº empresas: 10.911

En el sector se identifican, en total, 10911 empresas durante el año 2016 relacionadas con el Sector del Vending. Esta cifra es el resultado de sumar las empresas inscritas en el INE (Instituto Nacional de Estadística) con CNAE 4799 que reflejan el Comercio al por menor no realizado ni en establecimientos, ni en puestos de venta ni en mercadillos, junto con CNAE 2829 que indican las empresas de Fabricación de otra maquinaria de uso general.

Parque de Maquinas: 540.000 unidades

En España se estima que en total existe un parque de Maquinas de Vending de 540.000 unidades funcionando las 24 horas, 365 días al año. Este parque de maquina participa en el 2,9 % del consumo que realizan los españoles fuera del hogar lo que hace que, en el año 2016, más del 61% de la población haya sido usuario de máquinas vending. Estas cifras hace que la Venta Automática de empleo a unas 20.000 personas.

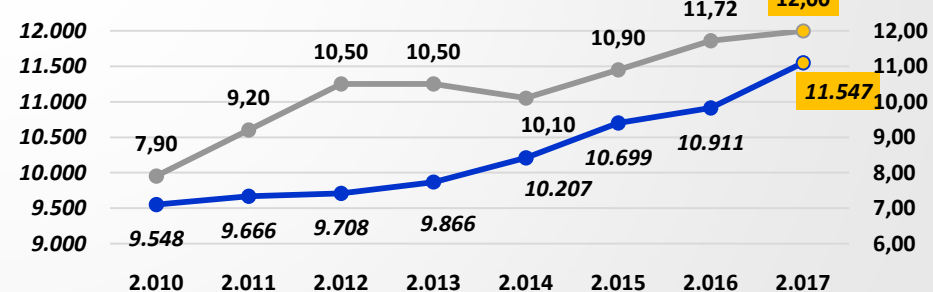
FACTURACION EN MILONES DE € Y PARQUE DE MAQUINAS EN EL SECTOR DE VENDING



FACTURACIÓN (M €)
Explotación + Venta de Máquinas

PARQUE DE MAQUINAS

Nº DE EMPRESAS Y CUOTA DE EXPLOTACION DE LAS CINCO PRIMERAS EN EL SECTOR DE VENDING



Nº EMPRESAS CON CNAE 2829 Y 4799

Cuota de explotación de las cinco primeras (%)



Como complemento a este informe recogemos las palabras que nos han hecho llegar desde **ANEDA, Asociación Nacional Española de Distribuidores Automáticos**

La entrevista del mes

En términos generales la evolución del sector del Vending en España en el 2016 ha sido positiva, con crecimientos medios del 7,5% en facturación. Después de un periodo bastante duro y crítico, además de estancado, debido a la enorme crisis, parece que desde finales de 2016 vuelve a retomar actividad y este año ya se nota más alegría, al menos se comenta entre los profesionales; hay que ser optimistas y pensar que será un año positivo para nuestro sector y de una recuperación económica.

La Tecnología va a pasos agigantados y las empresas han tenido, y siguen, que adaptarse a esos cambios con la consiguiente inversión. La innovación vendrá de la mano de la incorporación de nuevos sistemas de pago que aportarán una mejora en la experiencia del consumidor. El incremento en la variedad de productos tanto a nivel de bebidas como de productos sólidos también supondrá una mejora en la imagen del sector. En España hay cerca de 1.200 empresas operadoras de Vending.

La ventajas que ofrece el Vending a los consumidores son, básicamente conveniencia, proximidad funcionamiento 24 horas, 365 días al año. Según el último estudio sobre el comportamiento de hábitos de consumo realizado por Aneda en el año 2016, más del 61% de la población ha sido o es usuario de máquinas Vending. Aneda cuenta en la actualidad con más de 200 socios y cada vez se están integrando más empresas que confían en los retos asociativos. Tenemos un trabajo duro por delante para seguir engrosando la lista de socios que, evidentemente son el eje fundamental por el que debemos apostar. No podemos olvidar que sin ellos Aneda no existiría.

Sin duda, está en nuestras manos el poder poner en alza el sector de la distribución automática y desde las patronales debemos contribuir a ello. En Aneda, por ejemplo, este año uno de los objetivos prioritarios son las relaciones institucionales. Tenemos que presentarnos ante las administraciones para que conozcan, de primera mano, el Vending y así poder colaborar y contribuir para la defensa de los intereses sectoriales.

La confianza del consumidor nos la tenemos que seguir ganando, día a día, poniendo en valor la distribución automática, de ahí la importancia de las campañas de promoción para dotarla de mayor visibilidad, realizando acciones en la calle o publicidad a través de folletos, vídeos, haciendo cosas diferentes, etc. Cualquier iniciativa es importante y contribuye a ello, pero es primordial mostrar al consumidor un servicio de calidad y sólo así afianzaremos la imagen real del Vending.

En Aneda acabamos de elaborar el nuevo folleto, **"descubre el vending"**, donde de manera cercana y atractiva damos a conocer nuestro sector. Creo que contribuirá a estar más cerca del consumidor.

Por supuesto, como asociación nuestro compromiso con los hábitos de vida saludable es firme, y en esta línea debemos trabajar colaborando con las instituciones, para que nos tengan en cuenta ante cambios normativos y legislativos y, además, ir de la mano en la promoción de los hábitos de vida saludable y ser el puente entre fabricantes e instituciones para mejora y desarrollo de los productos.

Potenciar el Certificado AQS como certificado de calidad referente y específico del Vending, es objetivo primordial del Consejo Regulador.

