

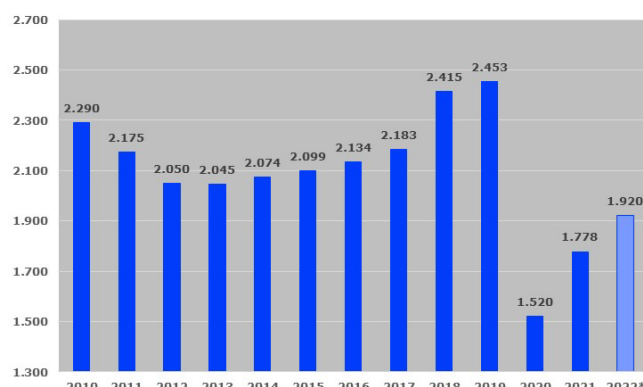
CONTEXT SECTORIAL

El mercat del **vending** s'emmarca dins del sector de la venda minorista, i com esta, depén enormement de la conjuntura econòmica. Les fluctuacions del cicle econòmic es noten en la demanda de productes.

A Espanya, el comerç al detall no realitzat a establiment representa el 5 % de la distribució del comerç al detall.

L'exercici del sector 2021 va estar marcat per la progressiva relaxació de les mesures de distanciament i la millora de la conjuntura econòmica, el que va permetre una recuperació de les vendes a través de màquines expenedores, després de la forta caiguda registrada l'any 2020. El valor de les vendes conjuntes del parc de màquines en explotació va arribar als 1.778 milions d'euros el 2021

EVOLUCIÓ DEL VOLUM DE NEGOCI DEL SECTOR A ESPANYA



Quant a l'evolució del nombre d'empreses, esta ha sigut positiva, amb un creixement constant des de l'any 2009. A Espanya hi ha el 2021 un total de 14.464 empreses, amb un quota d'explotació dels cinc primers operadors de quasi el 14 % del mercat total. El parc total de màquines existents a Espanya (alimentació, begudes i tabac) va situar-se en 513.000 unitats, el que suposa un lleuger repunt en comparació amb les dades de l'any 2010.

DAFO

AMENACES

- Alta dependència de la conjuntura econòmica.
- Canvis produïts en la legislació que afecten al sector i a determinats productes com ara el tabac.

OPORTUNITATS

- Existència de demanda insatisfeta per no haver-hi suficient oferta d'alta qualitat.
- Possibilitats de diferenciació a través de la innovació en maquinària i del tipus de producte.
- Oportunitats generades en canviar els hàbits de consum (**vending** saludable) o reciclatge i sostenibilitat (**vending** reconverse).
- Nou mercat en **vending** públic
- Mercat de les xicotetes empreses i algunes de mitjanes en **vending** captiu.

PUNTS FORTS

- Estructures xicotetes.
- Possibilitat de recol·locació de les màquines.
- Baixes inversions per a començar.
- Franja horària d'atenció al públic.

PUNTS FEBLES

- Escassetesa de personal qualificat.
- Intrusió laboral que perjudica el prestigi de l'activitat en caracteritzar-se per multitud de deficiències en el servei.
- Falta d'ajudes i subvencions.
- Dificultats d'obtenció de finançament addicional amb l'activitat iniciada.

ANÀLISI DE LA DEMANDA

DIMENSIONS DEL MERCAT

La major part de les empreses de **vending** es troben a la província de València (56 %), seguida d'Alacant (29 %) i Castelló (15 %).

Les empreses de **vending** facturen menys de 300.000 euros, el que representa el 52 % de la facturació del sector. La seua plantilla està formada per entre una i cinc persones.

De mitjana, les instal·lacions en el sector ocupen una superfície d'entre 100 i 500 m².

La forma jurídica més comuna és la de Societat Limitada (46,10 %), seguida de la de persona autònoma (44,80 %).

QUINS SERVICIS PUC OFERIR A LA MEUA CLIENTELA?

SERVICIS/PRODUCTES BÀSICS

- Màquines proveïdors d'alimentació: màquines expenedores de begudes calentes, fredes i snacks, etc.
- Màquines proveïdors d'altre tipus de productes.
- Màquines venedors de tabac, d'articles per a vaporejar, de mòbils, etc.

SERVICIS/PRODUCTES COMPLEMENTARIS

- Altres productes més especialitzats: premsa, articles per a persones fumadores, productes frescos (com ara pizzes), productes de proximitat (micromarkets) o menjar saludable, plats precuinats, etc., i dins del sector servicis, dispositius tecnològics (bateries per a mòbil, auriculars, fundes...), components electrònics o fins i tot EPI durant la pandèmia (mascaretes, gel hidroalcohòlic...), profilàctics o productes d'higiene personal.
- Servici de manteniment o reparació.

CARACTERÍSTIQUES BÀSIQUES DE L'EMPRESA DE *VENDING* TIPUS

CNAE/SIC	4799 / 59.62
IAE	647.5, 665
Condició jurídica	Societat Limitada
Facturació	212.940 euros
Localització	Zones metropolitanes
Personal i estructura organitzativa	Una persona emprenedora
Instal·lacions	100-500 m ²
Clients	Negocis d'hostaleria, empreses privades, organismes públics
Ferramentes de promoció	Retolació de vehicles, labor comercial, directoris comercials, boca-orella
Valor de l'immobilitzat/Inversió	222.122 euros
Import despeses anuals	200.735,04 euros
Resultat brut (%)	5,73 %

RECOMANACIONS

És important tindre en compte una sèrie de criteris a l'hora de seleccionar els servicis o productes que dispensarà la teua màquina, com ara la localització, el perfil dels potencials clients, etc.

Centrar l'estratègia en la qualitat del servici (atenció personalitzada, bon tracte, higiene...), juntament amb la innovació, és una oportunitat per a diferenciar-se de la competència.

Participar activament en associacions i fires sectorials és fonamental per a l'activitat per tal de conèixer les últimes tendències en l'estil de la maquinària, els productes distribuïts, etc., a més de per a contactar amb professionals del mercat i fer-te conèixer a nous clients.

ENLLAÇOS D'INTERÉS

www.mincotur.gob.es · www.aneda.org · www.todovending.com · www.hostelvending.com