

Comunicado de Prensa de [IFMA España](#)
Uso inmediato.

Según el Estudio Grandes Cifras del Sector Vending 2020, elaborado por la Comisión de Research de IFMA España

El sector de *Vending* en España sufrió entre los meses de marzo y junio una caída en la demanda del 50%

- El motivo fue el efecto de la pandemia de la COVID-19, que provocó una fuerte caída de la demanda a raíz de las restricciones a la movilidad y el deterioro de la actividad económica.
- Durante la pandemia y los sucesivos confinamientos, el sector ha continuado dando servicio, tanto en instalaciones críticas (hospitales, empresas de alimentación y logística), como a profesionales esenciales.
- El estudio señala, para el año 2020, un descenso en las ventas de al menos el 10%, alcanzando los 2.208 millones de euros.

Madrid, 29 octubre de 2020. 2019 fue un año positivo para el sector de *Vending* español. Los ingresos generados por la explotación de máquinas de *Vending* alcanzaron una cifra de 2.365 millones de euros, lo que supuso un incremento de un 1,7% con respecto al 2018. Si a estos se suman las ventas de máquinas en el mercado nacional, 88 millones, la facturación total fue de 2.453 millones de euros. Esta tendencia al alza durante el pasado ejercicio se debió al buen comportamiento del consumo privado y el crecimiento de la oferta de máquinas expendedoras de bebidas, a pesar de la caída del 4,3% en la venta de máquinas en el mercado nacional.

Estas son algunas conclusiones extraídas del [Estudio Grandes Cifras del Sector Vending](#), que como en anteriores ediciones ha elaborado la Comisión Research de [IFMA España](#), el capítulo español de la Asociación Internacional de Facility Management. Un [estudio](#), que se finalizó recientemente y que pretende mostrar la situación actual del sector de las empresas de *Vending* en nuestro país, elaborado a partir de datos recientes contrastados de fuentes como el INE, DBK informa, así como de una encuesta realizada a numerosos profesionales del Facility Management.

Otro dato relevante del estudio señala que, a pesar de la ampliación del parque de máquinas de bebidas y alimentos, el número total de máquinas operativas se mantuvo estancado en 2019 en 523.000 unidades debido al descenso experimentado por dispositivos de venta de productos como el tabaco. Si ahondamos en los números del sector, las ventas vinculadas a máquinas de bebidas calientes, bebidas frías y alimentos sólidos alcanzaron los 1.370 millones de euros, habiéndose mantenido plano los ingresos de las máquinas de tabaco en 995 Millones de euros.

En cuanto al sector, dentro del *Vending* español se identificaron 12.177 empresas durante 2019, sumando los CNAE 479 (correspondiente al Comercio al por menor no realizado ni en establecimientos, ni en puestos de venta ni en mercadillos) y las empresas con CNAE 282 (Fabricación de otra maquinaria de uso general). La cuota de mercado de las cinco primeras empresas del sector es del 12% en cuanto a la Explotación de las Maquinas; mientras que se eleva al 66,9 % si nos referimos a la Venta de Maquinas de *Vending*.

Comunicado de Prensa de [IFMA España](#)
Uso inmediato.

Una fuerte caída de la demanda entre marzo y junio

Sin embargo, para el cierre de 2020 se espera un drástico descenso de los ingresos de las empresas del Sector del *Vending*, tanto en el negocio de explotación como en el de venta de máquinas. El motivo: el efecto de la pandemia de la COVID-19, que provocó una fuerte caída de la demanda (del 50% aprox.) entre los meses de marzo y junio, a raíz de las restricciones a la movilidad y el deterioro de la actividad económica. **La previsión que apunta el Estudio de la Comisión de Research de IFMA España señala para el año 2020 un descenso en las ventas de, al menos, el 10% quedándose en los 2.208 millones de euros.**

En este aspecto también resaltar que el sector de explotación de máquinas expendedoras ha demostrado ser seguro durante toda la pandemia, dado que, no ha dejado de operar en hospitales y empresas del sector de la alimentación o logístico, proponiéndose como una alternativa segura frente a la restauración, por la reducción exponencial del grado de contagio.

Como todos los estudios de Grandes Cifras que elabora la Comisión de Reserach de IFMA España, éste cuenta también con la opinión de expertos del sector. En esta ocasión han sido **Yago Díez, Director de Marketing de DELIKIA y Jesús Galindo Morales, Director de Expansión y Desarrollo en GRUPO DELINAS**, quienes han aportado sus análisis a los datos presentados.

La tecnología, clave para recuperar ventas pre-Covid

Para **Yago Díez**, en este escenario Covid-19 **“los principales operadores seguirán apostando por la innovación tecnológica para maximizar la eficiencia y mejorar la experiencia de usuario, así como la adaptación a las tendencias de consumo de la población, destacando la creciente incorporación de alimentos saludables y Premium”**.

El Director de Marketing de DELIKIA ha apuntado también que **“como siempre ocurre en tiempos de crisis, se abre un abanico de oportunidades, en el cual la tecnología va a desempeñar un papel muy importante, para que la recuperación de los niveles de facturación pre-Covid sea alcanzada de forma acelerada”**.

También es muy interesante la interpretación de la situación que hace **Jesús Galindo Morales**, para quien con el Covid-19, **“hemos incrementado el ritmo del cambio de algo que ya se estaba dando, lo que iba a pasar en unos años ha ocurrido en unos meses. Me refiero a la flexibilidad de horarios y formas de vida que vamos a tener y la forma de atender a un cliente con necesidades particulares”**.

Para el Director de Expansión y Desarrollo en GRUPO DELINAS a partir de ahora **“las organizaciones debemos reestructurarnos para atender de forma eficiente en este nuevo escenario, con operaciones mucho más tecnológicas, con menor necesidad de presencia**

**Comunicado de Prensa de [IFMA España](#)
Uso inmediato.**

física y esto solo se puede lograr con un sistema tecnológico mucho más potente que el que tenemos en estos momentos”.

Sobre IFMA España.

IFMA España nació en 2002 como capítulo español de la International Facility Management Association. Su objetivo es promover el conocimiento del Facility Management y del valor añadido que aporta al mundo empresarial y a la sociedad esta profesión. En la actualidad IFMA España es la segunda asociación europea con más miembros, más de 800. El perfil de asociado es el de profesionales independientes, Facility Managers de empresas y empresas proveedoras de servicios o de consultoría. En enero de 2011 se integró con la SEFM, fundada a su vez en 1998.

IFMA España promueve tres líneas estratégicas: celebración de eventos centrados en áreas específicas de alto interés profesional donde también se potencie el networking; una oferta formativa potente y actualizada y, en tercer lugar, una apuesta por la investigación (research) que aporte valor a toda la comunidad de gestión integral de bienes y servicios. Para alcanzar estos objetivos, IFMA España cuenta con 14 comisiones de trabajo especializadas y que actúan como grupos de trabajo. La presidenta de IFMA España es desde marzo de 2019, Lorena Espada.

**PUEDE CONSULTAR EL ESTUDIO GRANDES CIFRAS DEL SECTOR VENDING 2020
ELABORADO POR LA COMISIÓN RESEARCH DE IFMA ESPAÑA [AQUÍ](#)**

Más información

Comisión de Comunicación IFMA ESPAÑA

www.ifma-spain.org