

Aneda

NOTICIAS

Suscríbete aquí:

✉ comercial@aneda.org

"La revista de tu asociación"

in   
@Anedavending

Innovación, tendencias y oportunidades en el sector

Descubre todo en el interior

Julio - Agosto ■ N° 154



Entrevista a:
Susana Lorenzo

Pag 24



La voz del experto

Andrew Caporicci

Micromic

Pag 4



Tendencias en Recursos Humanos este 2025



Los snacks representan el 40% del valor total de las ventas de alimentación en Europa





4

La voz del
experto



6

Asociación



24

Entrevista a:
Susana Lorenzo



46

Normativas,
relaciones
laborales
y economía



52

Internacional



56

Hazte socio
-
Nuevos socios



60

Certificado de
calidad



28

Estudios,
tendencias
y mercados



36

Curiosidades
y reflexiones



40

Notas de
prensa



64

Hábitos
saludables



66

Relaciones
Institucionales



70

Noticias de
empresa

Andrew Caporicci
Micromic

La voz
del
experto



La importancia del S.A.T. y los Recambios en el Sector Vending

Con más de 23 años de experiencia en el sector vending —primero como responsable técnico en operadoras y actualmente como responsable de ventas del departamento Vending y HO.RE.CA en Micromic S.r.l.— puedo afirmar que el Servicio de Asistencia Técnica (S.A.T.) y los componentes utilizados son pilares fundamentales en cualquier empresa de distribución automática.

La base de un buen servicio técnico comienza con la **formación del personal**, que debe mantenerse de forma continua a lo largo de los años. Es esencial que el equipo técnico conozca y siga procedimientos claros tanto en intervenciones internas como en las realizadas en las instalaciones del cliente final.



Los **procedimientos técnicos** en máquinas expendedoras abarcan aspectos como:

- Autenticación del dinero
- Selección y dispensación de productos
- Verificación de entrega correcta
- Gestión de errores y fallos
- Mantenimiento preventivo
- Limpieza y actualización de software

Mantenimiento Preventivo: Clave para la Eficiencia

Un mantenimiento preventivo adecuado permite que los **distribuidores operen de forma eficiente**, evitando costes innecesarios por averías que podrían haberse prevenido.

Este tipo de mantenimiento incluye:

- Limpieza y desinfección: de bandejas, sistemas de pago y zonas críticas.
- Inspección visual: de luces, pantallas, botones y otros componentes.
- Verificación mecánica: lubricación y revisión de mecanismos de dispensación.
- Revisión eléctrica: comprobación de sensores, conexiones y sistemas de pago.
- Actualización de software: para mejorar seguridad y funcionalidad.

Todo esto contribuye a una experiencia de **compra segura, eficiente y satisfactoria** para el usuario final.

Recambios: Calidad y Fiabilidad

Durante las **tareas de mantenimiento**, como la **regeneración de grupos de café**, es imprescindible utilizar recambios adecuados y certificados. Hoy en día, existen empresas especializadas que ofrecen este servicio, garantizando rapidez y fiabilidad, ya que cada grupo es testado para asegurar su correcto funcionamiento y evitar averías recurrentes.

Es fundamental que el proveedor de recambios:

- Cuente con certificaciones oficiales de los componentes.
- Ofrezca un servicio postventa ágil y eficaz.
- Disponga de un stock amplio para garantizar envíos rápidos.
- Sea un aliado profesional del S.A.T., aportando valor y confianza.

Conclusión

Para realizar nuestro trabajo con excelencia, debemos contar con herramientas profesionales y recambios de alta calidad —área en la que actualmente me especializo—. La importancia del recambio no radica únicamente en su coste, sino en su **calidad y fiabilidad**, independientemente del fabricante. Muchos constructores de máquinas no fabrican los componentes, sino que los integran en su producto final, por lo que saber distinguir la calidad es esencial.

ANEDA, presente en el Congreso AECOC, compartiendo experiencias con sus asociados

Presencia destacada del sector agroalimentario y hostelero en la 22ª edición

Los días 5 y 6 de junio se celebró en el Espacio Kinépolis de Pozuelo de Alarcón (Madrid) la **22ª edición del Congreso AECOC** de Horeca, consolidado como el principal punto de encuentro para los profesionales del sector agroalimentario y hostelero. La cita congregó a más de 400 asistentes, entre directivos, empresarios y emprendedores de toda la cadena de valor.

ANEDA, representada por varios miembros de su Junta Directiva, participó activamente en esta nueva edición del congreso, reafirmando su compromiso con la innovación y el desarrollo del sector. Además, tuvo la oportunidad de compartir la experiencia con algunos de sus asociados presentes, fortaleciendo vínculos y generando nuevas oportunidades de colaboración. La inauguración oficial corrió a cargo de **Jordi Hereu**, ministro de Industria y Turismo, quien subrayó el papel estratégico de la industria como motor económico y cultural de España. A lo largo del congreso, se reforzó esta visión, destacando el valor de la hostelería como símbolo de identidad nacional, generadora de empleo de calidad e impulsora de innovación.



El programa contó con la participación de destacados ponentes del ámbito empresarial, gastronómico y financiero, entre ellos:

- **Gonzalo Gortázar Rotaeché**, consejero delegado de CaixaBank
- **Germán Granda**, director general de Forética
- **Choni Fernández Veciana**, directora de Cliente, Sostenibilidad y Asuntos Corporativos en PortAventura World
- **José Luis Álvarez Almeida**, presidente de Hostelería de España
- **Manuel Zamudio**, CEO de Krispy Kreme España
- **Borja Beneyto**, cofundador de Brandelicious
- **Álex Medina**, cofundador de ZUMBAOS
- **Jordi Pascual**, cofundador de UDON
- **Gerard Belenes**, CFO de Lluritu
- **Jorge Aylagas**, Fame & Media Manager de KFC Iberia
- **Lorenzo Redaelli**, cofundador de Relleno
- **Pau Roca y Marc Villà**, impulsores de conceptos de casual food con propósito

Uno de los momentos destacados fue la mesa redonda dedicada a **Alicante como Capital Española de la Gastronomía 2025**, que contó con la participación de reconocidas figuras del ámbito culinario e institucional.

Además, se presentaron los resultados del último estudio **Shopperview de AECOC**, de la mano de **Marta Munné**, que reveló datos clave sobre los hábitos de consumo actuales. Entre ellos, se destacó que el 80% de los españoles continúa acudiendo a bares y restaurantes, aunque un 34% lo hace con menor frecuencia, principalmente por razones económicas. También se puso en valor el crecimiento de nuevas ocasiones de consumo como el desayuno, el aperitivo y el tardeo.

La primera jornada concluyó con una **Cena Experiencial** que permitió a congresistas y ponentes continuar el intercambio de ideas en un ambiente distendido y enriquecedor.



El segundo día comenzó con la intervención de **Manuel Zamudio**, quien presentó el caso de **Krispy Kreme** y su exitosa expansión internacional. Su enfoque estratégico y adaptable mostró cómo una marca puede conquistar nuevos mercados manteniendo su esencia.

Luego, **Marta Vidal Ollé** compartió la inspiradora transformación de **Vallformosa**, una bodega centenaria que ha sabido reinventarse como una marca del futuro, apostando por la sostenibilidad, la innovación y una comunicación renovada. El bloque dedicado a la **comunicación en restauración** reunió a expertos como **Miquel Moreno, Jorge Aylagas, Borja Beneyto y Rai Recoder**, quienes exploraron cómo construir marcas sólidas en el sector gastronómico a través de estrategias comunicativas efectivas y diferenciadoras.

Tras una pausa para networking, el encuentro continuó con una mirada al contexto económico actual. **Gonzalo Gortázar** ofreció una visión clara sobre las **perspectivas macroeconómicas**, analizando tendencias y escenarios que impactan directamente en el consumo y la inversión.

Miguel Afán de Ribera abordó el perfil del **nuevo consumidor**, destacando cómo las motivaciones han evolucionado más allá de los descuentos, hacia valores como la autenticidad y el propósito.

Finalmente, **Pau Roca y Marc Villà** presentaron el concepto de **Casual Food**, mostrando cómo las marcas pueden destacar en el sector de la alimentación rápida a través de propuestas con personalidad y propósito.

La jornada concluyó con un ambiente distendido durante la comida cocktail, donde los asistentes pudieron seguir conectando y compartiendo ideas en un entorno informal y enriquecedor.

Desde estas líneas hay que **felicitar a la organización por este 22º Congreso de AECOC** y agradecer la posibilidad de que el sector del vending estuviera presente a través de Aneda. **Gracias**



Reunión de la Junta Directiva y el Consejo de Dirección

ANEDA analiza la situación de los fabricantes de máquinas ante la compleja situación actual

En un contexto marcado por desafíos crecientes, los miembros de la Junta Directiva y del Consejo de Dirección de ANEDA se reunieron recientemente para analizar las inquietudes que afectan directamente a los fabricantes de máquinas del sector vending.

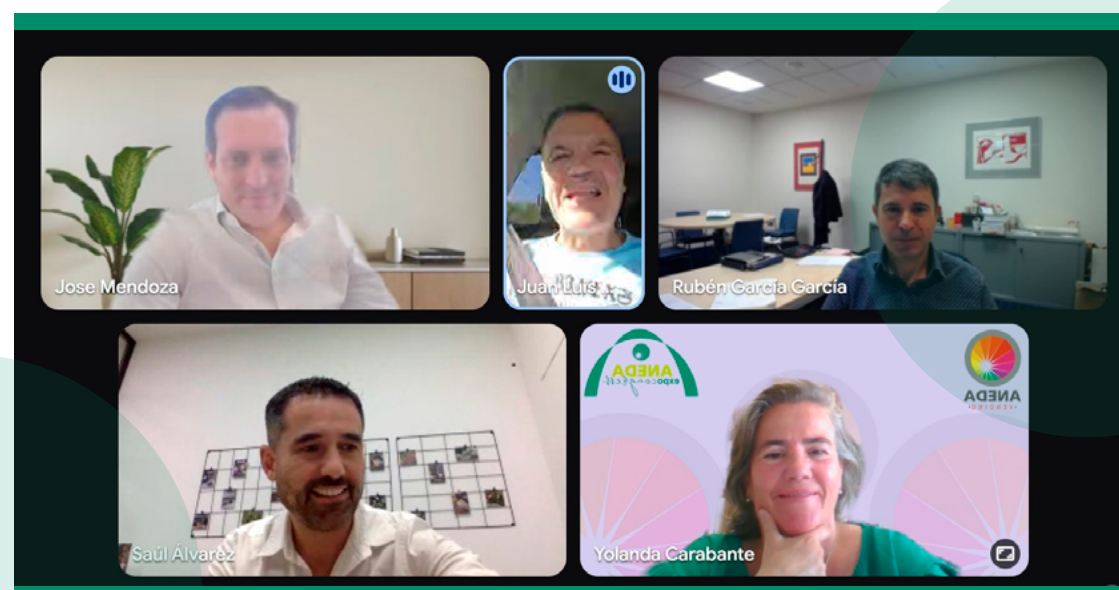
Estos encuentros confirman la preocupación de los miembros de la junta directiva **por la situación que están atravesando los fabricantes de máquinas** ratificando el compromiso de la asociación de actuar como un canal de apoyo, representación y defensa de sus intereses.

Durante estas reuniones telemáticas, además de tratar temas clave del sector, se destacó la **importancia de la participación en ExpoCongress** y la necesidad de seguir construyendo espacios de diálogo abierto y constructivo.

ANEDA reafirma su compromiso de actuar como **motor de unión sectorial**, facilitando el entendimiento entre todos los actores y promoviendo iniciativas que fortalezcan la colaboración y el crecimiento conjunto del sector.

"Sabemos que no están siendo tiempos fáciles y somos conscientes de las dificultades que atraviesa el sector. Por eso, más que nunca, queremos que los fabricantes de máquinas sientan que no están solos. ANEDA está aquí para escuchar, acompañar y trabajar junto a ellos para identificar posibles soluciones y avanzar con paso firme.", destacaron desde la organización.

La asociación continuará promoviendo **espacios de diálogo y colaboración**, con el objetivo de fortalecer al sector y garantizar que todos sus actores —especialmente los fabricantes— cuenten con el respaldo necesario para afrontar los retos actuales y futuros.



BAJO EN CALORÍAS SABOR ORIGINAL

Ahora el sabor de siempre solo está en **fuze tea®**

SABOR ORIGINAL

fuze tea®

Limón

UN REFRESCO DE TÉ DE LA FAMILIA Coca-Cola.

NUEVO

Fini

Convierte tu máquina expendedora en una parada obligatoria con tu Top Ventas

Fini Cinema Mix

Fini Sour Little Mix

70g

NO GLUTEN

Ofreciendo nuestro **Cinema Mix**, suave al paladar, o nuestro **Sour Boom Mix**, una fiesta de sabores ácidos....

Laqtia

HONEST INSTANT DRINKS

¡VISITANOS!

DISFRUTA NUESTRO **MATCHA LATTE**

copi

INCREMENTE SUS VENTAS CON SOLUCIONES DE MONEDAS Y BILLETES DE ALTO RENDIMIENTO

Gestor de cambio Gryphon™

Experimente la próxima generación de tecnología de manejo de monedas con Gryphon™.

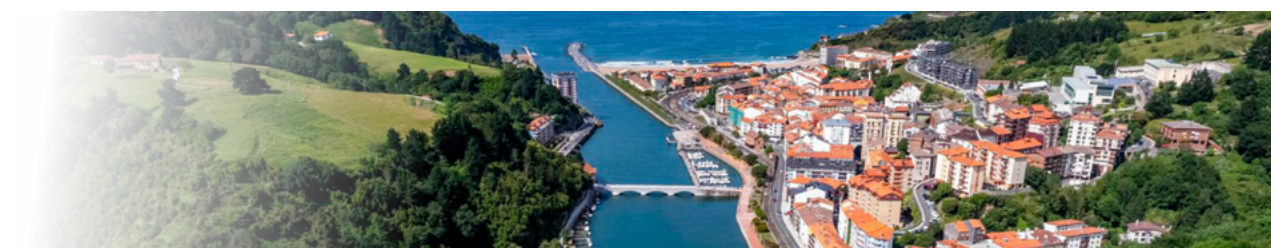
Validador de billetes RV900™

Actualice al validador de billetes RV900™ para una aceptación superior de billetes.

CONTACT US | JuanCarlos.Martinez@CranePI.com

XXIII Jornadas de Profesionales del Vending de Euskadi

ANEDA estará presente un año más en esta cita anual



Bajo el título **“Emprendimiento, adaptación y superación: poniendo en valor a las personas y la formación”** se ha convocado la XXIII edición de las Jornadas de Profesionales del Vending de Euskadi, que se celebrará en la comarca de **Debabarrena, Bajo Deba**, un enclave que combina naturaleza, historia y una profunda tradición industrial.

Desde la Edad Media, el río Deba ha sido motor de desarrollo, impulsando molinos y forjas que dieron lugar a una red de ferrerías y talleres especializados en la fabricación de armas. Esta actividad industrial perduró hasta el siglo XX, cuando las empresas locales iniciaron un proceso de diversificación, adaptándose a los nuevos tiempos y convirtiéndose en un referente de **resiliencia y evolución industrial**.

2-3 de octubre de 2025

Debabarrena - Comarca del Bajo Deba

“Emprendimiento, adaptación y superación: poniendo en valor a las personas y la formación.”

La comarca del Bajo Deba se ha forjado en una cultura de **emprendimiento, adaptación y superación**, donde el valor de las personas y su formación ha sido clave para el desarrollo económico y social del territorio. Este espíritu sigue vivo hoy, y será el marco ideal para unas jornadas que buscan **fortalecer el vínculo entre tradición y futuro**, promoviendo el diálogo entre profesionales del sector vending.

La presencia de **ANEDA**, en estas jornadas es una muestra de compromiso y colaboración entre asociaciones, elemento clave para afrontar los retos actuales con una visión compartida y enriquecedora, reforzando el nexo entre todo el sector.




TPC NETGRUP CONSULTING

REGRESA A CLASE CON vending school

Experiencia, Especialización y Formación son Factores Clave en el sector del Vending

Nuestros cursos abarcan todas las funciones dentro de una empresa operadora, desde el gestor de rutas, el supervisor o el técnico hasta los mandos intermedios o la dirección general de la compañía.

Gestión de Productos en el PDV

PRECIOS ESPECIALES PARA SOCIOS DE ANEDA

En los últimos años, TPC NetGrup ha impartido más de 250 cursos a más de 1000 alumnos tanto en formato presencial como online.

TODA NUESTRA OFERTA FORMATIVA EN UN CLIK

fundae.es

TPC NetGrup S.L. - Ronda Europa, 60 2º2ª - 08800 Vilanova i la Geltrú - Tel. 938 16 63 71

el **SNACK IDEAL** para cualquier **MOMENTO**



FONT VELLA DA NUEVA VIDA A LAS BOTELLAS

Botellas 0,5L y 1,5L*
100% RECICLADAS**



JUNTOS CERRAMOS EL CÍRCULO

Font Vella

100% HECHA DE OTRAS BOTELLAS

*Formatos disponibles solo para los canales de HORECA y VENDING y a petición del cliente. **La botella es de material reciclado y el tapón y la etiqueta son reciclables.

Somos especialistas en la fabricación de vasos vending para dispensado automático



HORECA

☐	4 oz	(120 ml)
☐	6,5 oz	(190 ml)
☐	7,5 oz	(220 ml)
☐	8/9 oz	(240 ml)
☐	12 oz	(350 ml)
☐	14 oz	(475 ml)

VENDING

☐	5 oz	(150 ml)
☐	6,5 oz	(190 ml)
☐	8 oz	(240 ml)

Presentación SDDR para España

ANEDA sigue de cerca la implantación del futuro sistema SDDR.

ANEDA, a través de su directora general, ha participado recientemente en el acto informativo celebrado en Madrid donde se presentó oficialmente la **Asociación SDDR para España**, entidad que liderará la implantación del Sistema de Depósito, Devolución y Retorno de envases de bebidas en nuestro país.

Este sistema, que será uno de los más grandes de Europa, afectará directamente a cerca de **500.000 puntos de venta**, incluyendo comercios y establecimientos del canal HORECA.

Desde la asociación, mantenemos un contacto fluido con las organizaciones implicadas en el desarrollo del SDDR, con el objetivo de **mantener reuniones de interés estratégico** para el sector del vending y analizar las implicaciones que este nuevo modelo puede tener sobre la operativa diaria de nuestras empresas asociadas.

“Es fundamental que el sector vending esté representado y tenga voz en este proceso. Desde ANEDA trabajamos para que las particularidades de nuestro canal sean tenidas en cuenta en el diseño e implementación del sistema”, señalan desde la dirección.

La organización que lidera el SDDR, impulsada por los principales actores del sector, nace con el compromiso de trabajar -desde la unidad y mediante un proyecto de colaboración abierto a quienes puedan sumarse- para mejorar los niveles de recogida separada de determinados envases de bebidas en nuestro país.

Durante el acto se remarcó que la **gestión de los residuos de envases es una responsabilidad compartida** entre quienes los ponen en el mercado y quienes se encargan de su recogida y tratamiento. Para que el sistema funcione, la participación ciudadana es esencial. Por ello, resulta clave establecer un sistema de depósito que incentive al consumidor a devolver el envase, acompañado de puntos de retorno accesibles y eficientes que ofrezcan una experiencia positiva.

En palabras de director general de AECOC y presidente de la Asociación SDDR para España **-José María Bonmatí-** *“la implementación del sistema sólo es el camino para conseguir el verdadero objetivo: recuperar el 90% de los envases de botellas de plástico y latas de un solo uso”.*

Asimismo, los participantes en el acto han advertido que la **implantación del SDDR** en España tiene una complejidad especial porque nuestro sistema será uno de los más grandes de Europa, tanto por el número de envases y puntos de retorno, como por la propia estructura de la distribución y el gran peso que en España tiene el sector HORECA.

Las organizaciones participantes subrayan la **necesidad de un marco normativo** claro que permita desarrollar un modelo de retorno de envases eficaz y sostenible. Para lograrlo, es imprescindible una coordinación estrecha con la administración y todos los actores implicados, situando al consumidor en el centro del sistema. Aunque persista cierta incertidumbre, es fundamental definir plazos y objetivos con coherencia y comenzar a trabajar cuanto antes.

Una jornada muy interesante que permitió a **ANEDA compartir impresiones con otros representantes del sector**, estrechar lazos y seguir construyendo juntos un futuro más sostenible y colaborativo. Estar presente en este tipo de foros es fundamental y permite reforzar las colaboraciones con otros agentes implicados.

La cadena de valor del SDDR

Benet Fité

Director de Calidad, I+D+i y M&A - MAHOU SAN MIGUEL

Ignacio Calvo

Director de Asuntos públicos - COCA-COLA EUROPA PACIFIC PARTNERS

Michaela Reischl

Directora de RSC & Sostenibilidad - UDL

Alejandro Martínez

Director Salud y Sostenibilidad - GRUPO EROSKI

La visión del Ministerio para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico sobre el SDDR

Marta Gómez Palenque

Directora General Calidad y Evaluación Ambiental -
MINISTERIO PARA LA TRANSICIÓN ECOLÓGICA Y EL RETO DEMOGRÁFICO



La CEC celebró Junta Directiva el pasado 23 de junio

ANEDA participa en esta nueva cita del comercio

El pasado 23 de junio, la **Confederación Española de Comercio (CEC)** celebró una nueva reunión de su Junta Directiva, en formato telemático, con la participación de representantes de organizaciones territoriales y sectoriales de toda España. Entre ellas, **ANEDA**, como miembro activo de la Confederación, se conectó y participó de forma comprometida en el desarrollo de los temas del orden del día.

ANEDA, como entidad representativa del sector de la distribución automática, forma parte de la **CEC** y acude puntualmente a todas las convocatorias, tanto telemáticas como presenciales. Su participación en estos espacios de diálogo y decisión refleja el firme compromiso de la asociación con la defensa del comercio especializado y la colaboración intersectorial.

Desde ANEDA se valora especialmente la labor de la **CEC** como plataforma de representación y coordinación, y se considera fundamental estar presente en estos foros para aportar la visión del vending y contribuir al desarrollo de políticas que beneficien al conjunto del comercio.



Confederación Española de Comercio

Durante la reunión se abordaron los siguientes puntos:

- **Informe** del presidente, **revisión** de la actividad institucional con especial atención a la interlocución con administraciones públicas y la defensa del comercio de proximidad.
- **Detalle** económico y cuentas
- Presentación del **estado financiero** de la Confederación

Asuntos llegados con posterioridad, donde se comentaron algunos temas de las organizaciones miembros.

La reunión concluyó con un ambiente de colaboración y compromiso, y los asistentes quedaron emplazados para la próxima Asamblea General del mes de julio.



Actualice su gestión de Vending, cambie a...

ELYTE



- Escalable
- Más posibilidades
- Mayor nivel de gestión
- Operativas automatizadas
- Mejora la rentabilidad laboral
- Acceda a las últimas tecnologías
- Entorno gráfico más amigable
- Nuevo hardware asociado

SOLICITE INFORMACIÓN

e-mail: computer@computer-informatica.com
web: www.computer-informatica.com

gullón

Celebra con nosotros
**El Mayor Surtido
del Canal Vending**



ANEDA
expocongress

**12-13-14
NOVIEMBRE
2025**

Toledo

Sante



vendin GO
REPRESENTANTE OFICIAL

BEZOYA

Mineralización
muy débil

AGUA DE MINERALIZACIÓN
MUY DÉBIL
AGUA PARA VIVIR
MUY FUERTE

**NUEVA BOTELLA
más cómoda y
más sostenible***



Asesoría empresarial
especializada
en el **SECTOR DEL VENDING.**



INFORMACIÓN SOBRE LA NORMATIVA ESPECIAL
CONTRATOS DE EXPLOTACIÓN DE MÁQUINAS
ASESORAMIENTO PARA CONCURSOS
Y LICITACIONES PÚBLICAS PARA LA INSTALACIÓN DE MÁQUINAS



EUROCONSULTORES
ASESORÍA JURÍDICA EMPRESARIAL

C/ Ramiro II, 6 oficina 28003 Madrid
Tel. 91 591 98 78 - rmartin@euroconsultores.es
www.euroconsultores.es

Tu **#1** en
recambios
originales



Tenemos la mayor cantidad de recambios en stock en todo el mundo, ¡y solo estamos calentando motores! Contamos con más recambios originales que nunca, listos para ser enviados el mismo día.

Nuestro equipo especializado es muy competente y está listo para atenderte en 20 idiomas, para que consigas lo que necesitas, cuando lo necesitas.

Descubre
nuestras soluciones

www.repagroup.com

REPA
A Parts Town, unlike any other

**KIT
DIGITAL**

¡¡GRATIS!!

"TRAMITAMOS TU BONO, TU SÓLO COBRAS"

COBRA CON EL KIT DIGITAL



DIGITALIZA **¡GRATIS!**
HASTA 3 MÁQUINAS
VENDING
CON NUESTRO
SISTEMA
TELMARKT

PAGOS POR QR, APPLE PAY,
GOOGLE PAY, BIZUM, TARJETA



TELEMETRÍA INCLUIDA
DURANTE UN AÑO

MUXUNAV

948-59.69.83

comercial@muxunav.com



Toledo se convierte en el epicentro del vending con ExpoCongress 2025: innovación, liderazgo y networking en un evento sin precedentes

El majestuoso Palacio de Congresos de Toledo se prepara para acoger ExpoCongress 2025, el evento más esperado del año en el sector del vending y la distribución automática.

Organizado por ANEDA, esta cita reunirá a los principales líderes, empresas innovadoras y profesionales del sector en un entorno diseñado para el intercambio de ideas, la generación de oportunidades de negocio y la visibilidad de las marcas más punteras.

Durante tres días, **ExpoCongress 2025**, evento que marcará un antes y un después en la industria, ofrecerá una experiencia integral que combina **exposición comercial, conferencias de alto nivel, actividades de networking y espacios exclusivos para patrocinadores**. Con más de 600 asistentes previstos en su auditorio principal, el evento se posiciona como una plataforma estratégica para impulsar la transformación del sector.

Razones para no faltar a ExpoCongress 2025

- ▶ **Contacto directo con los líderes del sector:** Interacción con expertos que están revolucionando el mercado.
- ▶ **Espacios de exhibición personalizados:** Espacios de 3x2 m² completamente equipados para mostrar productos y servicios.
- ▶ **Acceso a conferencias exclusivas:** Ponencias de alto impacto sobre inteligencia artificial, economía, política, deporte y liderazgo.
- ▶ **Actividades sociales de alto nivel:** Cena de gala, vino español, visitas guiadas y espacios de networking.
- ▶ **Visibilidad de marca sin precedentes:** Oportunidades de patrocinio en zonas clave como la cena de gala, el vino español, zonas de descanso, photocall principal y más.

Si eres expositor tendrás...

- ▶ **Superficie 3x2 m².**
Con moqueta.
- ▶ **Trasera en perfilera metálica.**
Revestida con tela impresa (2,00 x 2,50).
- ▶ **Instalación eléctrica.** Cuadro eléctrico de 1 kw, con enchufe.
- ▶ **Iluminación.**
1 foco en trasera.
- ▶ **Mobiliario estándar.** 1 mostrador, 1 pluma impresa para frontal del mostrador, mesa alta redonda y 2 taburetes. (No incluye extras)

Incluye...

- **5 pases a las Conferencias** (por importe de 300€ los tres días).
- **3 Invitaciones para las comidas** durante días del evento.
- **3 invitaciones** para actividad y vino español del día 12 de noviembre.
- **3 invitaciones para la cena de gala** del día 13 de noviembre.



Ponentes de nivel confirmados

Entre los ponentes ya confirmados destacan:

- Un experto en robótica e inteligencia artificial.
- Una expresidenta del Congreso y actual presidenta de AMA.
- La presidenta de la Fundación Margarita Salas, referente en RSC.
- Una tricampeona mundial de parakárate y campeona europea de tiro con arco.
- Un tenor internacional con la conferencia “Cómo dar el do de pecho”.
- Un doctor en Ciencias del Deporte con múltiples récords Guinness.
- La presidenta de la Diputación de Toledo.
- El mejor Barista de España.



JAVIER MARTÍN



ANA PASTOR



MARÍA
CONCEPCIÓN
CEDILLO



JOSÉ MANUEL
ZAPATA



ISABEL
FERNÁNDEZ



LUCÍA VIÑUELA
SALAS



CHRISTIAN
LOPEZ



MARCOS
GONZÁLEZ

Aquí lo que encontrarás como visitante y donde el expositor también estará.

Un programa diseñado para inspirar y conectar.

APRENDER ESCUCHANDO

Las **conferencias** se celebrarán cada mañana **de 9:00 a 12:00 h** en un anfiteatro con capacidad para más de 800 personas.

Además, se organizarán mesas de debate con **mujeres pioneras y empresarios líderes**, fomentando el aprendizaje colaborativo y el intercambio de experiencias.

ExpoCongress te ofrece la oportunidad de aprender escuchando a expertos y líderes en sus campos, quienes compartirán sus conocimientos y experiencias para inspirar y guiar a los profesionales del sector.

*Recuerda las oportunidades exclusivas para **expositores** y **patrocinadores***

Expositores

Espacio completo con mobiliario, iluminación, moqueta y trasera personalizada.

Acceso a conferencias, comidas, vino español y cena de gala.

Visibilidad en materiales promocionales, web oficial y photocall.

Patrocinadores

Optarán a espacios únicos

- Distintos niveles de visibilidad y participación, pensadas para **adaptarse a tus objetivos** y posicionarte con fuerza durante todo el congreso.

MULTIPLICA E IMPULSA TU MARCA

*No solo participes: lidera.
Elige cómo destacar en ExpoCongress.*



Aumenta tu presencia en ExpoCongress 2025 a través 5 tipos de patrocinios

Patrocinador Plus premium

Máxima visibilidad en todo el evento, con presencia en medios, espacio exclusivo y beneficios VIP. Ideal para marcas que buscan protagonismo total.

Patrocinador Zona de descanso coffee corner

Asocia tu marca al punto clave de networking, con presencia exclusiva en el espacio café y señalética destacada. Cercanía y visibilidad garantizadas.

Patrocinador Vino español

Asocia tu marca al punto clave de networking, con presencia exclusiva en el espacio café y señalética destacada. Cercanía y visibilidad garantizadas.

Patrocinador Cena de gala

Tu marca en el centro de la noche más importante: presencia en escena, mesas y medios. Protagonismo absoluto ante los líderes del sector en el Restaurante "Laberinto del Rey"

Patrocinador Co-Branding "Vending Sale a la Calle"

Actividad estratégica y branding conjunto con la organización. Una acción original y altamente visible.

Destaca en otras zonas de interés. 3 zonas para destacar

Destaca tu marca en los puntos más transitados y fotografiados del congreso. Desde la zona de bienvenida con photocall y autoridades, hasta las áreas de descanso y la lona.

Opta por alguna de las 5 Salas Polivalentes

Ofrecemos 5 salas individuales o panelables.

Adapta las salas a tus necesidades: para presentaciones, actividades, demostraciones o cualquier acto que quieras desarrollar.

Conoce al detalle cada opción de patrocinio, espacio y sala.

INSCRIPCIONES ABIERTAS: ¡PLAZAS LIMITADAS!

Las solicitudes de participación ya están abiertas y los espacios se asignarán por riguroso orden de inscripción. Para más información sobre precios, condiciones y reservas, los interesados pueden contactar a través de:

✉ expo@aneda.org
✉ comercial@aneda.org

Y,recuerda además, que...

¡Ya puedes conseguir tu entrada para ExpoCongress 2025!

ENTRADA PREMIUM

Todo lo incluido en la entrada BASIC

Visita turística guiada por Toledo con vino español. (12 noviembre)

Cena de gala con cóctail, baile y copa. (13 noviembre)

COMPRA TU ENTRADA 370€

ENTRADA BASIC

Acceso a la zona de exposición

Conferencias de ALTO NIVEL durante 3 días, de 09:00 am a 12:00am.

Ponencias interesantes, de agentes del sector, políticos, deportistas...

OFERTA DE LANZAMIENTO 300€ 225€

ACCESO SOLO EXPOSICIÓN

Acceso a la zona de exposición los días 12-13 y 14 de noviembre a partir del las 12:00 am

Conocer novedades del sector.

Networking estratégico.

REGISTRO GRATUITO

No dejes pasar la oferta especial de lanzamiento y garantiza tu plaza en el evento que transformará el futuro del vending.

Del 12 al 14 de noviembre
Palacio de Congresos de Toledo

¡Te esperamos en ANEDA ExpoCongress 2025!

Susana Lorenzo

Miembro de la Junta Directiva de Aneda y acaba de ser elegida, por unanimidad, Presidenta del Consejo Regulador del Certificado de Calidad AQS



1- Cuéntenos un poco sobre su trayectoria profesional y qué balance puede hacer del tiempo que lleva como miembro de la junta directiva de Aneda.

Mi trayectoria profesional siempre ha estado vinculada a la **gestión empresarial**. Tras finalizar mi licenciatura en ADE, en mis primeros años profesionales, tuve la oportunidad de trabajar en áreas clave de una empresa: contabilidad, fiscalidad, recursos humanos, atención al cliente... Esa experiencia global ha sido fundamental para entender cómo se engranan los distintos procesos dentro de una organización.

Cuando me incorporé al área de administración de **ODvending**, una empresa con más de cinco décadas de historia en el sector del vending en Aragón, conocí de primera mano los procesos internos y pude comprender en profundidad cómo funciona una operadora desde dentro.

Hace cuatro años, inicié mi andadura en la **comunicación corporativa**, un reto que me ha permitido impulsar la transformación de nuestra imagen de marca, incorporar nuevas estrategias y trabajar desde una perspectiva más creativa, cercana y conectada con el cliente.

Formar parte de la junta directiva de **ANEDA** está siendo una experiencia muy enriquecedora. Me ha dado una **visión más amplia del vending**, la oportunidad de aprender de un grupo

de grandísimos profesionales y participar activamente en iniciativas que buscan **dignificar y profesionalizar el sector**. El balance es muy positivo hasta el momento. En el sector del vending hay una comunidad empresarial con ganas de avanzar y seguir ofreciendo altos estándares de calidad. Creo firmemente que la colaboración entre operadores, fabricantes y proveedores es la clave para afrontar los retos que tenemos por delante.

2- ¿Qué le motivó a presentarse al cargo de Presidenta del certificado AQS?

Siempre he creído en el valor de la **calidad como motor de cambio y diferenciación**. El AQS no es solo un sello, es una forma de entender el vending desde la excelencia, la transparencia y el compromiso con el cliente. Presentarme al cargo fue una decisión basada en el deseo de contribuir activamente a que el sector gane en

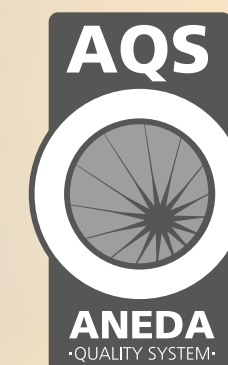
reconocimiento, confianza y profesionalización. Me animó especialmente el gran trabajo realizado por el equipo saliente, que ha dejado unas **bases sólidas sobre las que construir**. Asumo este nuevo reto con ilusión, pero también con responsabilidad, sabiendo que cuento con el respaldo de personas como **Mónica Martínez- Villanueva y Javier Sancho**, cuya experiencia y compromiso serán clave para esta nueva etapa.

Creo firmemente en el poder de los equipos. Con un **consejo regulador sólido, plural y comprometido**, trabajaremos para que el AQS sea cada vez más visible, más accesible y más alineado con los retos actuales del sector. Estoy convencida de que, entre todos, podemos hacer del **certificado una palanca real de transformación**.

3- ¿Podría explicar brevemente qué es el certificado AQS y qué beneficios aporta a las empresas de vending?

El **certificado AQS** es el único distintivo específico de calidad para el sector del vending en España, avalado por la Asociación Europea de Vending. Su objetivo principal es garantizar que las empresas operadoras cumplen con los más altos estándares en aspectos clave como la seguridad alimentaria, la trazabilidad, la atención al cliente, la sostenibilidad o la formación de los equipos.

Para las empresas, supone mucho más que un reconocimiento: es una **herramienta de mejora continua**, que permite identificar puntos de mejora, ordenar procesos y transmitir confianza tanto a los clientes como a las administraciones públicas. Además, contar con el AQS ayuda a **diferenciarse** en un mercado cada vez más competitivo y profesionalizado.

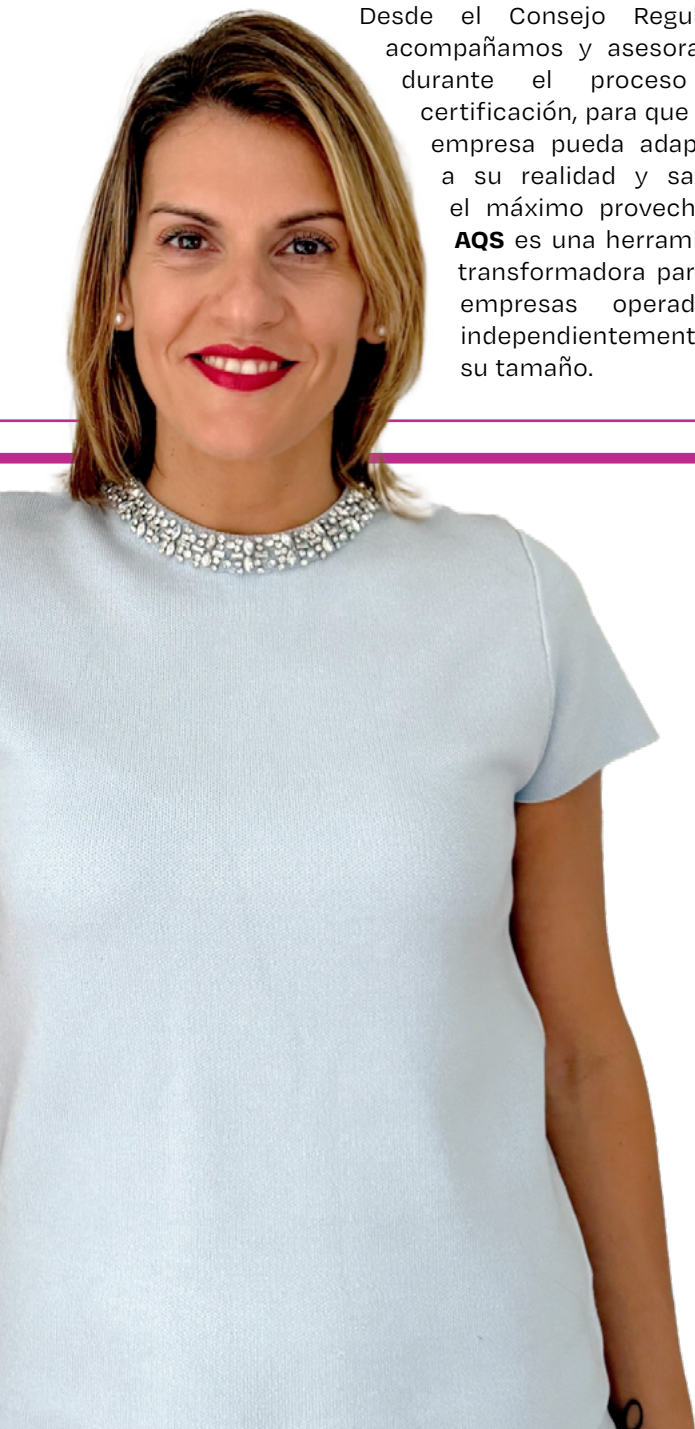


4- ¿Puede cualquier empresa operadora de vending, independientemente del tamaño, acceder al certificado de calidad?

Por supuesto. **El certificado AQS está diseñado para ser accesible a cualquier empresa operadora**, independientemente de su tamaño o volumen de negocio. De hecho, uno de nuestros objetivos es precisamente romper con la idea de que solo las grandes compañías pueden optar a la excelencia.

Lo importante no es ser grande, sino tener un firme **compromiso con la calidad, la mejora continua y la profesionalización**.

Desde el Consejo Regulador acompañamos y asesoramos durante el proceso de certificación, para que cada empresa pueda adaptarlo a su realidad y sacarle el máximo provecho. El **AQS** es una herramienta transformadora para las empresas operadoras, independientemente de su tamaño.



5- ¿Cuáles son, en su opinión, las causas de que aún existan empresas de vending que no ostenten el certificado de calidad específico del sector?

En muchos casos, tiene que ver con el desconocimiento o con una percepción equivocada de que el proceso de certificación es complejo o inaccesible. A veces también influye la inercia del día a día, que impide parar, revisar procesos y apostar por un enfoque más estratégico.

También es cierto que algunas empresas aún no son plenamente conscientes de lo que supone contar con un sello como el AQS: no solo es una **garantía de calidad para el cliente**, sino también una hoja de ruta interna que ayuda a ordenar, profesionalizar y diferenciarse en un mercado cada vez más exigente.

Nuestro reto desde el **Consejo Regulador** es acercar el AQS, hacerlo más visible y comprensible, y acompañar a las operadoras para que vean en él una inversión de futuro, no una carga.

6- ¿Cuáles son los principales desafíos que enfrenta la industria del vending en términos de calidad?

Uno de los grandes retos es mantener un **equilibrio entre innovación tecnológica, sostenibilidad y calidad del servicio**. El vending ha evolucionado mucho en los últimos años, pero todavía arrastramos cierta imagen de producto impersonal o poco cuidado, que debemos seguir combatiendo con hechos, procesos y certificaciones que lo respalden.

Otro desafío clave es la **homogeneidad**: no todas las empresas aplican los mismos estándares, lo que genera una percepción desigual del sector. Aquí es donde el AQS juega un papel fundamental, marcando un nivel común de exigencia que ayuda a elevar la calidad de forma colectiva.

Y, por supuesto, no podemos olvidar la **formación de los equipos**. La profesionalización del personal técnico y operativo es crucial para garantizar un servicio excelente, tanto en lo visible como en lo que no se ve.

7- ¿Podría hablarnos sobre la composición actual del consejo regulador de AQS?

El Consejo Regulador del AQS está actualmente formado por un equipo complementario y alineado con los retos del sector. Tengo el honor de presidirlo, y me acompañan **Javier Sancho, Mónica Martínez-Villanueva y Yolanda Carabante**, directora general de ANEDA.

Javier aporta una mirada innovadora, con una sólida trayectoria en transformación digital aplicada al vending. **Mónica**, con gran conocimiento del día a día de las operadoras, tiene una sensibilidad especial para traducir los datos en mejoras reales. Y **Yolanda**, desde la dirección de ANEDA, representa el vínculo institucional y estratégico con el conjunto del sector. Juntos conformamos un equipo diverso y bien equilibrado, con el **compromiso común de impulsar el AQS** como una herramienta útil, cercana y cada vez más reconocida dentro y fuera del sector.

8- ¿Qué espera lograr con el apoyo del consejo regulador durante su mandato?

Mi objetivo es que trabajemos como un **equipo cohesionado, con visión estratégica** pero con los pies en el terreno. El apoyo del consejo es fundamental para avanzar en tres ejes clave: acercar el AQS a más operadoras, facilitar el proceso de certificación y reforzar la credibilidad del sello ante clientes, administraciones y el propio sector.

Espero que este mandato sea una etapa de consolidación, pero también de apertura. Queremos **escuchar al sector, adaptar el AQS a las nuevas necesidades** y convertirlo en una herramienta realmente útil para las empresas. Con la experiencia y compromiso de quienes formamos el consejo, estoy convencida de que podemos lograrlo.

9- ¿Cuáles son sus objetivos a corto y largo plazo como presidenta de AQS?

A corto plazo, uno de los objetivos prioritarios es revisar y actualizar los estatutos, el checklist de auditoría, para que sea más claro, práctico y adaptado a la realidad actual de las operadoras.

*También queremos reforzar la **visibilidad del AQS** dentro del propio sector, simplificar el proceso de certificación y mejorar los materiales de comunicación. La clave está en hacer del AQS una herramienta útil, comprensible y cercana.*

A largo plazo, me gustaría que el certificado se consolidara como un **distintivo de referencia**. Un sello que no solo certifique buenas prácticas, sino que represente un compromiso real con la calidad, y que tenga peso en concursos públicos, grandes cuentas y relaciones institucionales. El AQS puede y debe convertirse en una **palanca para dignificar y profesionalizar** aún más nuestro sector.

10- ¿Qué harán para otorgar mayor presencia y visibilidad al AQS?

Nuestro objetivo es que el AQS deje de **percibirse como un trámite técnico** y se convierta en un símbolo aspiracional dentro del sector. Queremos que sea un sello que se busque, que se valore y que represente algo más que cumplimiento: compromiso, profesionalidad y excelencia.

Para lograrlo, vamos a trabajar en **fortalecer su posicionamiento**, aumentar su reconocimiento y poner en valor su impacto real en las empresas. Queremos que forme parte de la conversación sobre calidad en el vending, y que tanto los operadores como los clientes lo identifiquen como una referencia clara de confianza.

La clave estará en **generar credibilidad, construir alianzas y proyectar una imagen sólida**, coherente y alineada con los nuevos tiempos del sector.

11- Finalmente, ¿Qué actividades o pasatiempos disfruta en su tiempo libre?

La **música**, la **lectura**, una buena conversación con una copa de vino y viajar son parte de mis pasiones. También valoro mucho los momentos de silencio, de estar conmigo misma, sin prisas. El **deporte** es imprescindible para desconectar y recargar energías; me ayuda a ordenar ideas y soltar el estrés del día a día.

Pero, sobre todo, disfruto del tiempo con mi gente. Estar con **amigos** y con mi **familia** es fundamental para mí. Reírnos, hablar de todo y de nada... son esos momentos los que me recuerdan lo realmente importante.

La autoridad algorítmica desafía el liderazgo tradicional: ¿Están preparadas las empresas para una nueva era de validación digital?

Un mundo donde las decisiones pueden ser contrastadas al instante por una IA plantea una transformación radical en la gestión empresarial.

| Fuente: www.rrhhdigital.com |

¿Qué ocurre cuando una IA experta puede auditar, en tiempo real, cualquier decisión dentro de una empresa? Esta pregunta deja de ser una hipótesis futurista para convertirse en un nuevo paradigma en las organizaciones empresariales. Tal y como se destaca desde Setesca Talent, consultora especializada en selección de perfiles tecnológicos y de alta dirección, nos enfrentamos a un escenario en el que cada propuesta de un colaborador o instrucción de un responsable puede ser validada —o cuestionada— al instante por una inteligencia artificial, lo que plantea nuevos retos y oportunidades para la gestión empresarial.

Una nueva era de transparencia radical

En palabras de **Jordi Damià, CEO de Setesca Talent**, “Estamos entrando en una era sin precedentes: ya no hablamos sólo de acceso universal a la información, sino de acceso a conocimiento experto específico y aplicable, de forma inmediata. Esto cambia completamente las reglas del juego para cualquier profesional”.

Las implicaciones de este nuevo entorno no son menores. Según Damià, **las organizaciones tendrán que adaptarse a una convivencia constante entre la validación humana y la validación digital**. En la práctica, esto supone un aumento drástico en el nivel de exigencia en la calidad de propuestas, tanto desde los niveles directivos como operativos. La IA se convierte en un nuevo «referente técnico», capaz de contrastar decisiones, señalar errores y plantear alternativas con una agilidad inalcanzable para los equipos tradicionales.

¿Qué ocurre si la IA contradice a un líder? ¿O a un colaborador?

Se plantean escenarios inéditos: ¿cómo gestionará una empresa el hecho de que un directivo dé una instrucción que la IA califica como incorrecta? ¿Cómo afectará al clima laboral si se demuestra que un colaborador ha aportado una propuesta errónea? Tal y como destaca Setesca Talent, la autoridad tradicional se ve ahora desafiada por una nueva dimensión: la autoridad algorítmica.

“Ya no es suficiente tener un título o un cargo; es imprescindible tener criterio y conocimiento técnico real. Validar lo que propone la IA, y saber cuándo corregirla o cuándo apoyarse en ella, será clave para el liderazgo del futuro”, apunta **Damià**.

El valor humano como ventaja diferencial en caso de “apagón digital”

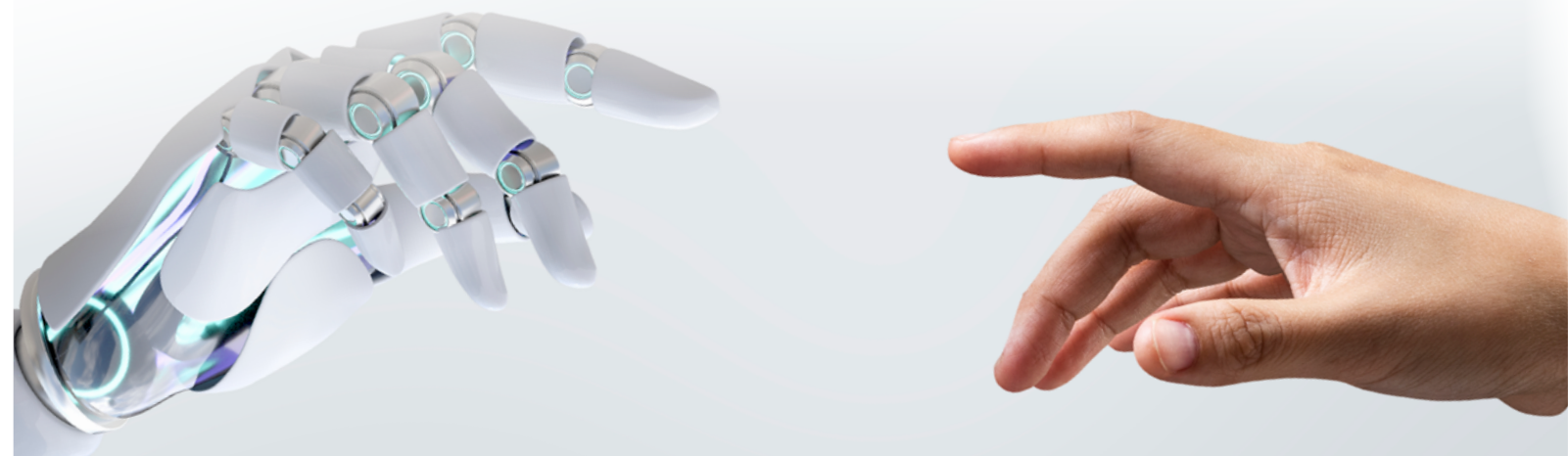
Uno de los puntos más disruptivos del análisis es la hipótesis de un posible «apagón de IA»: situaciones en las que, por fallo técnico o decisión estratégica, la validación digital no esté disponible. En ese contexto, Setesca Talent subraya que solo aquellos profesionales con criterio profundo, dominio técnico y habilidades humanas podrán sostener decisiones críticas.

Este escenario cobra aún más relevancia si se tienen en cuenta los datos recientes del *Future of Jobs Report 2025 del World Economic Forum*, que indican que el pensamiento analítico sigue siendo la habilidad básica más buscada entre los empleadores, y 7 de cada 10 empresas la consideran esencial. También lo son la resiliencia, la flexibilidad y la agilidad, y el pensamiento creativo, junto con el liderazgo y la influencia social.

De colaboradores a “curadores de decisiones”

En este nuevo contexto, el papel de los profesionales evoluciona: más que simplemente ejecutar tareas, se convierten en **curadores de decisiones**, responsables de validar, adaptar y enriquecer las propuestas generadas (por humanos o por máquinas). Esto implica no solo formación técnica, sino también un sólido desarrollo de habilidades críticas.

“El conocimiento experto será accesible para todos, pero diferenciarse dependerá de cómo usamos ese conocimiento. El éxito profesional será, en gran parte, una cuestión de criterio”, concluye **Jordi Damià**.



La IA lleva a la alimentación a una época dorada marcada por la eficiencia, según expertos

La Inteligencia Artificial (IA) conduce al sector alimentario hacia una época "dorada" marcada por un fuerte impulso a la eficiencia de los procesos productivos y de consumo que "mejorará las vidas" de los clientes, según han avanzado expertos en empresas tecnológicas y alimentarias.

Ha sido una de las principales ideas transmitidas este miércoles durante la celebración de la jornada de mañana del **VII ftalks Food Summit en Valencia** que se desarrolla bajo el lema "Tech for Food".

En este foro, impulsado por el hub español KM Zero, se ha debatido sobre cómo la IA está transformando la alimentación; algo en lo que han profundizado expertos de las empresas ML6 y Exponentia (ambas especializadas en IA), de la consultora Milbrait y de la compañía agroalimentaria Dacsa.

Se trata de un debate en el que han aventurado que la IA llevará la alimentación a su "mejor momento" gracias al "mayor conocimiento" que aporta el manejo inteligente de datos. Y es algo que, además, "impactará" en las vidas de las personas gracias a la fabricación de alimentos "mejores y más conscientes".

También en esta mesa redonda han avisado de que el reto para las compañías es adaptarse a la elevada velocidad con la que se suceden estos avances y que se haga con "**compromiso y conciencia**" para "no olvidarse del aspecto humano".

"Verdad, utilidad y esperanza"

En el arranque de la jornada, la consejera delegada de KM Zero Food Innovation, **Beatriz Jacoste**, ha asegurado que el futuro de la alimentación pasa por la búsqueda de "verdad, utilidad y esperanza".

Con ese objetivo, se creó en 2019 este foro, "**con la convicción de que juntos somos más fuertes**" y de que "si unimos inteligencia colectiva, poder de decisión y acción de cada uno" se puede hacer frente a "todos estos desafíos mucho más rápido y mejor".

Ha asegurado que en estos seis años "hemos generado una comunidad cada vez más amplia y de más valor en la que **interactúan muchas empresas, inversores, pensadores** e intentamos generar alianzas y oportunidades de negocio, colaboración e innovación".

Por su parte, el director general de Alimentación del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, José Miguel Herrero, ha hablado sobre la Estrategia Nacional de Alimentación y ha agradecido las aportaciones que KM Zero ha hecho para su elaboración.

Según Herrero, el objetivo es conseguir un sistema alimentario "resistente, competitivo, capaz de satisfacer las demandas de los consumidores presentes y futuros y adaptado al cambio climático".

El futuro de la distribución

Por otro lado, representantes de las cadenas de distribución DIA, BM y Carrefour han desentrañado cómo ven el futuro tecnológico de la distribución alimentaria y, aunque apuestan por un avance de las tiendas virtuales y del **comercio electrónico**, creen que la tienda física, y en concreto la de conveniencia, seguirá liderando.

También consideran que la tecnología permitirá optimizar líneas de negocio y consolidar tiendas "hiperconectadas" con sus clientes que les permitirán una comunicación más directa.

Beatriz Jacoste, CEO de KMZero Food Innovation.



En el foro se ha analizado también sobre cómo se alimentarán las ciudades del futuro y ha salido a relucir el término de "agricultura periurbana", explicada por el catedrático emérito de la Universidad Politécnica de Madrid y exsubdirector general de la FAO, **José María Sumpsi**.

Es la agricultura alrededor de las ciudades que, normalmente, se dedica a la **obtención de productos hortícolas**, aunque también otros como los lácteos, y que, a su juicio, necesita impulsarse porque el "urbanita" obtiene beneficios al acceder a alimentos cercanos, de kilómetro cero, con lo que eso supone de menores costes y menor impacto ambiental.

Ha pedido a las **corporaciones locales** que salvaguarden este tipo de agricultura a través de políticas que reservan suelo agrícola y que potencien cadenas cortas de comercialización.

La "foodtech" española

La directora de Industria Agroalimentaria en ICEX España Exportación e Inversiones, María Naranjo, ha introducido una ponencia sobre "foodtech" española en la que ha asegurado que, "sin una apuesta clara de la industria alimentaria por la innovación, España no podrá decir dentro de 50 años que es un 'Food Nation'".

Para Naranjo, el **"ecosistema innovador"** no sólo hay que buscarlo en las "startups" sino también en fondos de inversión o a través de aceleradoras.

En la sesión matutina se han abordado también otra variedad de temas, como **longevidad y nutrición**, el agua como el "oro" del siglo XXI o el papel de las empresas en la lucha contra el hambre.

El sabor comienza con la calidad de cada ingrediente

Im sandwich

100% CALIDAD

TODOS NUESTROS PRODUCTOS ESTÁN ELABORADOS CON INGREDIENTES DE PRIMERAS MARCAS.

sandwichlm.com

El mejor café solo con pulsar un botón.

Descubre nuestra nueva línea Vending

Special Vending

CAFESCANDELAS.COM



KMZERO
THE FOOD CHANGEMAKERS

TECH FOR FOOD

f_talks
THE FOOD CHANGEMAKERS SUMMIT

KMZERO
THE FOOD CHANGEMAKERS

TECH FOR FOOD

Foodtech española: del foco en innovación al escalado



Claudia Jiménez
General Partner
Swirelabs Venture Factory



Bosco Emparanza
CEO
MOA Foodtech



Carlos Franco
Technical Advisor
Agrihood Senior CDTI SFE



Carmen Ovejero
Head of Digital & Business
VET FI Group



María Naranjo
Directora de Industria Administrativa
ICEX España Exportación e Inversiones

Water Positive Solutions

Agtech & Soil Health

Climate & Carbon Smart

Open Innovation

Agri-FoodTech Investment

Advanced Nutrition & Longevity

Geopolitics



ERAVENDING Fabricación

PREMIUM 2011

Desde nuestra experiencia de mas de 20 años, en el vending publico, donde las maquinas son sometidas a todo tipo de excesos, a partir de esta experiencia hemos diseñado nuestra gama de snacks y bebidas ERAVENDING PREMIUM.

En nuestros modelos del año 2011 hemos cambiado el diseño de la puerta, mas ergonomico y con mayor escaparate.

En toda la maquina el acero inoxidable 304 es el protagonista, tanto en el interior como en el exterior de la misma.

Características Principales

Exterior: teclado selección de producto, entrada de monedas antidivulsió y tapa de recogida de producto, todo en acero inoxidable 304, que impide la venta de productos comestibles si superan dicha temperatura. Display electrónico de grandes dimensiones con fondo azul.

Interior: paredes interiores de la maquina en hoja de acero inoxidable 304. Bandejas de producto, espirales, separadores, guías de latas, todo ello en acero inoxidable 304. 7 cajones extraíbles para almacenar producto.

Iluminación: iluminación por 3 tiras de led con menor consumo y máxima duración, así como mayor respeto por el medio ambiente.

Refrigeración: hasta 3 °C para los modelos Combi, con temperatura estratificada y seguridad de frío, que impide la venta de productos comestibles si superan dicha temperatura.

Sensor: sensor de caída de producto de última generación.

Software: nuevo software 2011 con múltiples opciones.

Sistemas de pago y comunicación: máquinas predispuestas para conectar módulos de telemetría, bilateros y tarjetas de monedero.

PREMIUM MOXI
DIMENSIONES (mm): 1.800 x 1.800 x 800
PESO: 380 Kg.
CAPACIDAD MÁXIMA: 900 productos

PREMIUM MEDIUM
DIMENSIONES (mm): 1.800 x 800 x 800
PESO: 380 Kg.
CAPACIDAD MÁXIMA: 700 productos

PREMIUM MINI
DIMENSIONES (mm): 1.800 x 762 x 800
PESO: 270 Kg.
CAPACIDAD MÁXIMA: 400 productos

Teclado Antidivulsió

Entrada de monedas antidivulsió

Cristal estratificado de 20 mm

Cajones de almacen de productos

Iluminación por 3 tiras de led

Bandejas de acero inoxidable, con doble espiral

iPidanos presupuesto, se sorprenderá!

Grupo de empresas La Era de la Venta Automática
Polígono de Asipo C/B parcela 33, Naves 1 y 8
33428 Llanera - Principado de Asturias - España
info@eraventa.com
www.eraventa.com

Teléfono Ventas
902 431 668

Teléfono Servicio Técnico
902 830 082

Dr. coffee
www.drcoffee.es

aev
www.aevending.com

La máquina de café perfecta para una bebida perfecta

Pantalla touch-screen

Preparar café y una variedad de bebidas de café, incluyendo opciones con leche, está a tu alcance con un sistema automático de un solo toque.

Bebidas personalizadas

Más intenso, menos intenso, ristretto, largo, con leche caliente, sin leche. Elige la configuración que más te guste; en lo demás, MyHome se encargará de ellos.

Mantenimientos automáticos

La limpieza es más sencilla gracias al programa de limpieza automática que te guiará paso a paso para que puedas cuidar de tu máquina de café, tal como ella cuida de ti.

Tendencias en Recursos Humanos este 2025

Los líderes de recursos humanos en España identifican los siguientes desafíos en los procesos de RR. HH. en los próximos 12 meses:

El 43% señala **atraer, evaluar y contratar profesionales cualificados** como el principal reto, seguido por garantizar el bienestar y la salud mental de los empleados (41%).

Capterra ha elaborado un estudio sobre las **últimas tendencias en el uso de software de RR. HH.** y cómo la tecnología y la inteligencia artificial están configurando el futuro de los procesos de este departamento en las empresas españolas.

Para este informe, Capterra ha realizado una encuesta online durante el mes de abril de 2025 a más de 3.200 líderes de RR. HH. en 11 países, de los cuales 300 son españoles.

Tendencia 1: La IA impulsa una contratación más inteligente

En España, el 51% de los líderes de RR. HH. prevé que los costes de reclutamiento aumentarán respecto al año pasado y el 52% espera que su plantilla crezca en los próximos 12 meses, pero solo un 37% piensa que el software de reclutamiento es extremadamente importante.

Sin embargo, el software de RR. HH. con funciones de IA puede **ayudar a las empresas a contratar personal de manera más eficiente**. Los responsables de recursos humanos mencionan ventajas del uso de IA en las operaciones de contratación en España: El 68% señala un **incremento de la productividad**, el 56% una **mejora de la eficiencia** y el 41% una **mejora del proceso de análisis de RR. HH. y talento**.

“Conoce como nadie a tus perfiles objetivo, obsesionate con saber quiénes son, qué valoran, qué demandan, qué aspectos les hace que elijan una empresa u otra, qué les hará quedarse, qué puede hacer que te recomienden a compañeros/as y amigos”, comenta **Manu Romero**, especialista en experiencia del empleado.

Tendencia 2: La mejora de habilidades es imprescindible

En los próximos 12 meses, los líderes de RR. HH. españoles señalan retos a afrontar: el 39% dice que ofrecer formación o mejorar las competencias de los empleados es uno de los principales retos en las operaciones de RR. HH. y otro 39% afirma que formar a nuevos usuarios en el software de RR. HH. es uno de los retos con este software. Además, el 59% espera incrementar sus costes de formación y **mejora de habilidades** en comparación con el año anterior.

En España, el 44% de las empresas ya utiliza funciones de IA en su software de recursos humanos. Sin embargo, el 35% señala la insuficiencia de habilidades en IA de su personal como uno de los retos al adoptar funciones de IA.

“Un buen sistema de gestión del aprendizaje no debe ser una biblioteca olvidada, sino un GPS del crecimiento. En mis experiencias como formador y consultor, he visto que la clave está en conectar el contenido con los retos reales del equipo, y no imponerlo desde un departamento aislado. Personalización, microaprendizajes, gamificación y una buena narrativa hacen la diferencia”, añade Gianluca Rosania, experto en RR. HH.

Tendencia 3: La tecnología aumenta el compromiso

Para el 41% de los directivos de RR. HH. **garantizar el bienestar y la salud mental de los empleados** en España es el segundo reto más importante a enfrentar en los próximos 12 meses en el área de recursos humanos.

El 42% de los encuestados españoles que **usan las funciones de IA en su software de RR. HH.** señala que estas ayudan a aumentar la satisfacción o el compromiso de los empleados, a diferencia del 28% de las empresas que no usa IA. De la misma forma, el 24% de los usuarios de software de RR. HH. que si usan las funciones de IA afirma que ayudan a aumentar la retención, frente al 19% de las empresas que no usa estas funciones.

“La herramienta tiene que ser una respuesta a una necesidad. Cuando identifiques una necesidad real del negocio, de tu gestión de personas, entonces toca **explorar qué herramientas podrían dar respuesta a nuestras necesidades específicas** y entonces sí, elegir la que por presupuesto y funcionalidades encaja mejor”, señala **Manu Romero**, especialista en experiencia del empleado.

Tendencia 4: La IA en recursos humanos implica nuevos riesgos

El 65% de los **líderes de recursos humanos en España** considera que la seguridad es una función extremadamente importante al investigar sobre software de RR. HH. para adquirir e implementar dentro de una organización. Además, el 44% dice que las preocupaciones de seguridad motivaron las compras de software de RR. HH. en el año anterior.

En España, las principales preocupaciones que tienen los líderes de recursos humanos en software de RR. HH. en los próximos 12 meses son: la **integración de este software con otros sistemas (45%)** y la **evaluación del valor y riesgo de la IA (44%)**.

Entre los desafíos de adoptar software de RR. HH. con funciones de IA, los líderes de RR. HH. españoles destacan: **auditar o corregir algoritmos de IA (41%)**, abordar preocupaciones sobre la privacidad de los datos (36%) y comprender cómo la IA toma decisiones (35%).

Existen retos pero también beneficios: el 39% de los encuestados que usan IA en su software, dice que **reducir los riesgos de seguridad es un beneficio de adoptar software de RR. HH. con funciones de IA**.

“En un mundo cada vez más impulsado por los datos, la seguridad ya no es un “extra”. Es un componente esencial de cualquier decisión tecnológica. Las empresas que invierten en soluciones con gobernanza robusta y visión a largo plazo, no solo protegen su información: también protegen su reputación, su gente y su futuro”, comenta **Gianluca Rosania**, experto en RR. HH.



Prisión provisional para un vecino de Monzón por ocho delitos de robo con fuerza

El objetivo era hacerse con dinero en efectivo de máquinas de 'vending' en lugares aislados de Monzón, de las que obtuvo 534 euros y causó daños por 10.780€

| Fuente: eldiariodehuesca.com/ |

La Guardia Civil ha detenido a un **vecino de Monzón de 24 años**, que ha entrado en prisión provisional, como presunto autor de ocho delitos de robo con **fuerza en máquinas de 'vending'** de la capital mediocinqueña. **El valor del dinero sustraído y de los daños asciende a unos 11.300 euros.**

Desde el mes de noviembre de 2024 hasta el pasado marzo, el Puesto de la Guardia Civil de Monzón tuvo el conocimiento de la comisión de **ocho robos en el interior de máquinas expendedoras y máquinas de café** que permanecían en el exterior de establecimientos que carecían de personal de vigilancia y se encontraban en lugares relativamente aislados de Monzón.

En el transcurso de las investigaciones, los agentes se percataron, entre otras evidencias, de que el modus operandi era similar en todos los robos. El valor total de lo sustraído asciende a unos 534 euros en efectivo y de los daños de unos 10.780 euros.

El pasado 11 de junio, los agentes detuvieron a un joven de Monzón de 24 años como supuesto autor de ocho delitos de robo con fuerza, y el Juzgado de Instrucción núm. 1 de Monzón **decretó para el arrestado prisión provisional.**

Reflexión desde ANEDA sobre los robos en máquinas de vending

"Desde ANEDA consideramos fundamental dar visibilidad a este tipo de incidentes, ya que representan una problemática recurrente en el sector, especialmente en ubicaciones vulnerables o sin vigilancia."

Aunque el importe económico sustraído pueda parecer menor, los daños materiales ocasionados suelen ser muy superiores, generando un impacto real en la operativa diaria de las empresas. Este tipo de situaciones evidencian la necesidad de reforzar la seguridad, fomentar la prevención y seguir trabajando unidos como sector para proteger nuestros recursos y garantizar la continuidad del servicio.

"Los robos en máquinas de vending no solo suponen una pérdida económica directa, sino que generan un impacto mucho mayor en forma de daños materiales, interrupciones del servicio y, en ocasiones, pérdida de confianza del cliente."

Por ello, la prevención y la colaboración con proveedores y cuerpos de seguridad deben ser una prioridad estratégica para las empresas del sector.



Curiosidades con chip

La historia secreta de las tarjetas de pago

Las usamos a diario, las llevamos en la cartera o en el móvil, y muchas veces ni pensamos en ellas. Pero las **tarjetas de pago** tienen una historia fascinante, llena de anécdotas, innovaciones y transformaciones que reflejan cómo ha cambiado nuestra forma de comprar. Aquí te contamos algunas curiosidades que quizás no conocías:

1. Una idea que nació en la literatura

Mucho antes de que existieran las tarjetas físicas, el escritor estadounidense **Edward Bellamy** imaginó en su novela Looking Backward (1888) un sistema de pagos sin dinero en efectivo. Su "tarjeta de crédito universal" anticipaba un futuro donde el **efectivo sería innecesario**.
Fuente: BBVA OpenMind

2. Un olvido que cambió la historia

En 1950, **Frank McNamara** olvidó su cartera al pagar en un restaurante de Nueva York. Para evitar que le volviera a pasar, creó Diners Club: la primera tarjeta de crédito aceptada en múltiples establecimientos. Al principio, solo 27 restaurantes la aceptaban.
Fuente: Mastercard History

3. De cartón a biometría

Las primeras tarjetas eran simples trozos de cartón sin banda magnética ni chip. Hoy, algunas tarjetas incluyen sensores de **huella dactilar**, **tecnología NFC (contactless)** y hasta **autenticación facial** desde el móvil.
Fuente: Visa España

4. España se sumó en los años 70

La **primera tarjeta bancaria** española fue emitida por el Banco de Bilbao en 1971, en colaboración con BankAmericard (hoy Visa). En su primer año, se emitieron más de 740.000 tarjetas, superando todas las previsiones.
Fuente: Banco de España

5. Tarjetas que cuidan el planeta

En los últimos años, bancos españoles como **CaixaBank y BBVA** han comenzado a emitir tarjetas fabricadas con **materiales reciclados o biodegradables**, como parte de su compromiso con la sostenibilidad.
Fuente: CaixaBank Newsroom

6. La tarjeta más exclusiva del mundo

La **American Express Centurion**, conocida como "la black card", está hecha de titanio y solo se accede por invitación. Tiene una cuota anual de miles de euros y ofrece servicios como conserjería 24/7, acceso a jets privados y experiencias VIP.
Fuente: American Express

7. Más tarjetas que personas

En 2024, España superó los **94 millones de tarjetas en circulación**, lo que equivale a más de dos por habitante. Aunque el pago móvil crece, las tarjetas siguen siendo el medio más usado en comercios físicos.
Fuente: Banco de España, Informe de Medios de Pago 2024

8. El futuro es invisible

Las tarjetas físicas podrían desaparecer. Hoy ya existen **tarjetas 100% digitales** que solo viven en tu móvil o smartwatch. Además, se están desarrollando tarjetas biométricas que validan tu identidad con solo tocarlas.
Fuente: BBVA Research



Danone y Serunion convierten más de 15 kilos de envases de yogur en mobiliario para escuelas

Más de 1.440 alumnos de seis centros educativos de la Comunidad Valenciana han participado en el proyecto durante el curso

| Fuente: corresponsables.com |

El proyecto **Reciplan**, impulsado por **Danone y Serunion**, ha convertido más de 15 kilos de envases de yogur recogidos en los comedores escolares en mobiliario para los propios centros.

La iniciativa ha contado con la participación de más de 1.440 alumnos de seis centros educativos de la Comunidad Valenciana, que a través de un **programa educativo han aprendido sobre reciclaje, economía circular y Sostenibilidad**, de forma práctica y participativa.

“Con Reciplan hemos demostrado que la Sostenibilidad puede convertirse en una experiencia educativa real, con impacto tangible y positivo. Para Danone, actuar como agente de cambio implica no solo reducir residuos, sino también contribuir activamente a la concienciación desde edades tempranas. Todos tenemos un papel clave en la **economía circular**, y proyectos como este nos recuerdan que pequeños gestos, como reciclar un envase de yogur, pueden transformar realidades. Estamos orgullosos de haber colaborado con Serunion y con los centros educativos en esta iniciativa, que une salud, Sostenibilidad y educación para construir un futuro más responsable.”, destaca **Silvia Durán**, Responsable de Horeca Organizada, Profesional y On The Go de Danone.

Una acción educativa con impacto tangible

A lo largo del curso, los alumnos han participado en **actividades didácticas** que combinaban juegos y talleres sobre reutilización y reciclaje de residuos, donde han aprendido el impacto que pueden tener sus acciones cotidianas.

El programa ha buscado acercar conceptos como la **economía circular y la Sostenibilidad** de forma práctica y comprensible. «El objetivo de Reciplan es acercar la Sostenibilidad a los niños y las niñas

en el comedor, les dejamos tocar, sentir y ver cómo podemos vivir de forma más sostenible y responsable. Convertir residuos generados en el comedor escolar en un objeto útil como una mesa, es una forma pedagógica y tangible de concienciar sobre el valor de reutilizar y de apostar por un modelo circular real.», explica **Tatiana Perez de Acha**, Directora de RSC de Serunion.

La iniciativa, además, cuenta con la colaboración de **CM PLASTIK**, empresa especializada en diseño sostenible a partir de residuos plásticos, encargada de fabricar el mobiliario escolar reciclado. “Para nosotros es fundamental colaborar con empresas como **Danone y Serunion**, que apuestan por una economía circular real y posible. En este proyecto no solo transformamos residuos en nuevos productos útiles, sino que además se ha logrado algo muy valioso: involucrar directamente a los niños en el proceso. Ellos mismos han recogido los envases de yogur, nos los han hecho llegar, y ahora pueden ver en sus propios colegios cómo ese gesto ha dado lugar a algo tangible como una mesa reciclada. Educar en Sostenibilidad desde la acción y desde la experiencia es clave para formar generaciones más conscientes.”, afirma **Tamara Gutiérrez**, CEO y responsable de proyectos en CM PLASTIK.

Un compromiso conjunto con la Sostenibilidad

La colaboración entre Danone y Serunion ha permitido sumar esfuerzos durante más de 20 años en el objetivo común de **impulsar una alimentación más saludable y sostenible**.

Iniciativas como **Reciplan** refuerzan este compromiso, al integrar la Sostenibilidad y la educación en el entorno escolar.

Tras el éxito de esta primera edición, **Danone y Serunion** valoran extender Reciplan a nuevos centros educativos en los próximos cursos.



Los snacks representan el 40% del valor total de las ventas de alimentación en Europa

Los snacks viven un momento de despegue: en el mercado europeo de snacks alcanzó en 2024 un valor de ventas de 234.000 millones de euros, lo que supone un incremento del 2,9 % interanual, más en precio que en volumen. Los supermercados lideran las ventas de aperitivos, mientras las tiendas de descuento crecen y las de conveniencia caen en picado

| Fuente: financialeurope.com |

La categoría de los snacks está evolucionando más rápido que nunca desde el inicio de la pandemia, impulsada por una ola de **nuevas tendencias** que reflejan los cambios en las prioridades de salud, los estilos de vida y las emociones. Desde opciones ricas en proteínas y beneficiosas para la salud hasta snacks mínimamente procesados, los consumidores están tomando decisiones más conscientes, ya sea en busca de energía, equilibrio o comodidad. Los **caprichos en porciones controladas** y las alternativas vegetales están ganando terreno junto con las tendencias virales y los momentos de consumo impulsados por las redes sociales, lo que demuestra que el crecimiento actual se ve impulsado tanto por la funcionalidad como por las emociones.

Así lo refleja el informe **Snack Unwrap**: The Insatiable Craving for Growth, que analiza el comportamiento del consumidor en esta categoría y destaca que los snacks ya representan el 40% del valor total de las ventas de alimentación en Europa. El análisis ha sido elaborado por el Grupo Circana, formado por Circana, LLC y sus filiales y empresas asociadas, compañía de referencia en **asesoramiento estratégico** sobre el comportamiento del consumidor.

Aunque la inflación sigue siendo un factor importante, el crecimiento en snacks está liderado por categorías **funcionales y saludables**, como los cereales y barritas para el desayuno (83,6 millones; +6,0 %), los frutos secos (160,2 millones; +4,9 %) y las categorías lácteas, como el queso (478,4 millones; +3,1 %) y el yogur (303,2 millones; +3,5 %), que ahora ocupan un lugar destacado en el sector de los snacks.

Dónde se compran los snacks

Los supermercados siguen dominando el panorama europeo de los snacks, con un 50% del valor total de las ventas y un crecimiento impulsado por un aumento del 2,1 % en las ventas en unidades. Las tiendas de descuento también desempeñan un papel fundamental, con una contribución de 44.000 millones de euros en valor y un **crecimiento constante tanto en valor como en volumen**. Por el contrario, las tiendas de conveniencia registraron un descenso en las ventas en unidades, mientras que los hipermercados se mantuvieron estables. El comercio electrónico y los canales especializados más pequeños, aunque con una cuota global menor, registraron las tasas de crecimiento más fuertes, lo que pone de relieve las oportunidades emergentes en el comercio digital y en nichos de mercado.

Consumo de snacks por países

Los Países Bajos (44,6 %) e Italia (43,2 %) registran la mayor cuota de valor en la categoría de snacks entre los seis principales mercados de la UE, lo que pone de relieve la gran importancia que los consumidores conceden a este tipo de productos. Por su parte, **la venta de snacks en España registra un 36,1 %**.



Además, Alemania (60.000 millones de euros; +2,5 %) y el Reino Unido (53.000 millones de euros; +3,6 %) lideran las ventas totales de snacks en valor, lo que refleja el tamaño y la madurez de sus mercados y pone de relieve el papel central que desempeñan los snacks en las principales economías de Europa. En España (30.000 millones de euros; +5,7 %) registrando así el mayor crecimiento interanual de ventas totales en valor del mercado de snacks entre los seis principales mercados europeos analizados.

Recomendaciones para los distribuidores y fabricantes:

- **Actúe con intención:** concéntrese en estrategias de productos que se adapten a las nuevas ocasiones de consumo, como antes de hacer ejercicio, con las comidas o para relajarse por la noche.
- **Acelere la innovación funcional:** aproveche las propiedades como alto contenido en proteínas, salud intestinal, energía y bajo procesamiento para atraer a los consumidores preocupados por su salud.
- **Optimice las gamas de forma dinámica:** utilice análisis de datos granulares para anticipar la demanda, orientar eficazmente las promociones y realizar un seguimiento del rendimiento de las categorías por ocasión de consumo.
- **Equilibre la calidad con la permisividad:** ofrezca formatos tanto apetecibles como saludables, desde envases más pequeños y golosinas nostálgicas hasta fruta fresca refrigerada y snacks proteicos.

Estudio Snacks Circana

El análisis de Circana es el estudio más exhaustivo realizado hasta la fecha sobre el mercado europeo de los snacks, y se basa en datos de puntos de venta de **seis mercados importantes:**

Francia, Alemania, Italia, Países Bajos, España y Reino Unido. Abarca 628 segmentos de snacks, incluidos los dulces, salados, refrigerados, congelados y funcionales, y revela cómo están cambiando los comportamientos de los consumidores, además de destacar las tendencias, las innovaciones y las marcas que impulsarán el crecimiento en el futuro.

Ananda Roy, SVP Thought Leadership and Europe CPG Growth Advisor en Circana, ha señalado que “el lineal de snacks se ha convertido en un reflejo de la vida moderna, impulsado por nuevas tendencias en la alimentación, el estilo de vida y las ocasiones de consumo más allá del consumo tradicional de snacks” Además, añade que “para seguir siendo relevantes, las marcas globales deben **equilibrar los gustos locales con factores universales** como el disfrute, la comodidad y la salud. El éxito no consiste solo en ganar cuota de mercado, sino en ser relevante. Para triunfar, las marcas deben tratarlo menos como una categoría y más como una cultura: fluida, híbrida y en constante evolución”



¿Despedir por incapacidad permanente? Ya no es automático: lo que las empresas deben saber

La mediación gana terreno frente a las huelgas en un año de menor conflictividad laboral y mayor recuperación salarial.

Un cambio normativo de gran calado está transformando la **gestión de las incapacidades en el ámbito laboral**. A raíz de una sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE), España ha suprimido la posibilidad de extinguir automáticamente un contrato de trabajo cuando una persona es declarada en situación de incapacidad permanente.

Esta modificación legal supone un avance en **materia de igualdad, derechos laborales y no discriminación por razón de discapacidad**, pero también implica nuevas obligaciones concretas para las empresas. Desde Europreven, analizamos qué significa este cambio y cómo puede afectar a las organizaciones desde el punto de vista de la prevención y la gestión de recursos humanos.

Europa declara discriminatorio el despido automático por incapacidad

Hasta ahora, el artículo 49 del Estatuto de los Trabajadores permitía a las empresas extinguir el contrato sin indemnización en caso de incapacidad permanente. Sin embargo, el TJUE ha dictaminado que esta práctica vulnera la normativa europea sobre igualdad y no discriminación por motivos de discapacidad, al no valorar si la persona podía seguir trabajando con ajustes razonables.

La clave está en el "automatismo": no se puede despedir únicamente por tener una incapacidad permanente sin un análisis previo y riguroso. Esta doctrina es directamente aplicable en España incluso antes de su traslado a la legislación nacional.

La empresa debe evaluar: ajustes razonables o reubicación

Con la nueva normativa ya en vigor, las empresas no pueden extinguir un contrato por incapacidad permanente sin antes haber evaluado opciones de adaptación.

Antes de plantear la extinción, deben analizar:

- Si es posible adaptar el puesto de trabajo mediante ajustes razonables.
- Si existe un puesto vacante en la empresa compatible con la nueva situación.
- Si se han ofrecido alternativas viables que hayan sido rechazadas por la persona trabajadora.



Esta evaluación **debe realizarse en un plazo máximo de 3 meses** desde la notificación de la resolución del INSS. Durante ese periodo, el contrato se encuentra suspendido, y solo se podrá extinguir si se justifica adecuadamente la imposibilidad de adaptación o reubicación.

¿Qué se entiende por “ajustes razonables”?

La normativa exige realizar los esfuerzos necesarios para adaptar el trabajo a las **capacidades actuales de la persona trabajadora**, siempre que no supongan una carga excesiva para la empresa.

Algunos ejemplos de ajustes razonables:

- Flexibilizar horarios o permitir teletrabajo.
- Reducción temporal de jornada o tareas.
- Permisos adaptados a las necesidades médicas.
- Reubicación en otro centro o departamento.

Si un ajuste es técnicamente viable y económicamente asumible (teniendo en cuenta ayudas disponibles), la empresa no puede negarse a aplicarlo.

Qué implica “carga excesiva” y cómo se valora

La ley establece que la **carga excesiva** debe **evaluarse** atendiendo a:

- Tamaño de la empresa
- Recursos económicos
- Situación financiera
- Volumen de negocio

En pymes de menos de 25 personas trabajadoras, se considera **carga excesiva** si el coste neto del ajuste supera el importe de 6 meses de salario o de una indemnización por despido procedente (la mayor de las dos).

Además, deben tenerse en cuenta las ayudas públicas existentes, incluso si no se han solicitado. Por ejemplo, si un ajuste cuesta 20.000 € pero existe una subvención de 15.000 €, el coste real es 5.000 € y ese es el valor a considerar.

Consecuencias legales si se ignoran estas obligaciones

Si la empresa **no realiza la evaluación de ajustes o extingue el contrato** sin una justificación suficiente, el despido será considerado nulo por discriminación.

Esto implica:

- Reincorporación obligatoria al puesto de trabajo
- Pago de salarios dejados de percibir
- Posible mantenimiento del contrato en suspensión si la persona sigue siendo no apta y no se adapta el puesto

Además, la **falta de motivación** en la carta de extinción (por ejemplo, no justificar adecuadamente por qué no se puede adaptar el puesto o no existe vacante) implica automáticamente la nulidad del despido.

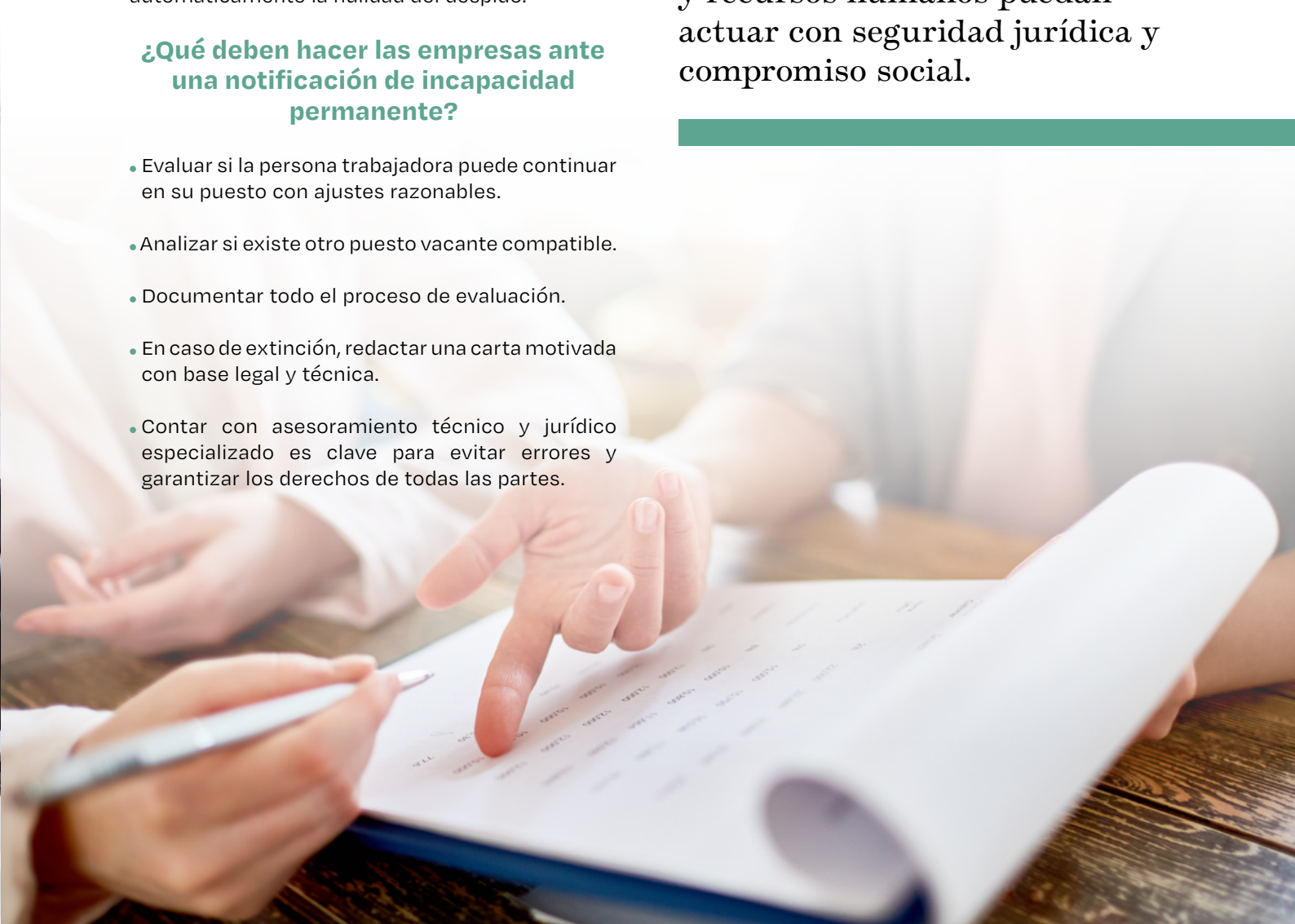
¿Qué deben hacer las empresas ante una notificación de incapacidad permanente?

- Evaluar si la persona trabajadora puede continuar en su puesto con ajustes razonables.
- Analizar si existe otro puesto vacante compatible.
- Documentar todo el proceso de evaluación.
- En caso de extinción, redactar una carta motivada con base legal y técnica.
- Contar con asesoramiento técnico y jurídico especializado es clave para evitar errores y garantizar los derechos de todas las partes.

Un nuevo paradigma laboral: continuidad y no exclusión

Esta **reforma normativa refuerza el principio de inclusión en el empleo**, al tiempo que promueve una gestión responsable por parte de las empresas. No se prohíbe despedir en todos los casos, pero sí se obliga a justificar por qué no es posible mantener el vínculo laboral con medidas razonables.

Desde entidades, como Europreven, que prestan servicios de prevención de riesgos laborales, acompañan a las empresas en este nuevo escenario, ofreciendo asesoramiento técnico, evaluación de puestos, adaptación de protocolos y formación para que los departamentos de prevención y recursos humanos puedan actuar con seguridad jurídica y compromiso social.



El BCE está avanzando en las normas de funcionamiento del euro digital

Opiniones y comentarios de expertos, consumidores y comercios.

Unos 70 participantes en el mercado están explorando casos de uso a través de la nueva plataforma de innovación.

El BCE continúa la interacción con los grupos de interés para asegurar la **adecuación del proyecto con las necesidades del mercado y los desarrollos legislativos**.

El **Banco Central Europeo** (BCE) ha publicado el tercer informe de progreso de la fase de preparación de un euro digital, que comenzó el 1 de noviembre de 2023 y que está sentando las bases para la posible emisión de un euro digital.

Desde que se publicó el segundo informe de progreso, el BCE ha seguido avanzando en el borrador de las **normas de funcionamiento** del esquema del euro digital, que tiene por objeto armonizar los pagos digitales en euros dentro de la zona del euro y asegurar una experiencia de usuario moderna e intuitiva. Las detalladas observaciones del Grupo de trabajo sobre normas de funcionamiento del euro digital (Rulebook Development Group) —integrado por representantes del mercado europeo de pagos minoristas— han ayudado a mejorar el contenido de las secciones, al igual que las contribuciones de las líneas de trabajo específicas del BCE en las que han participado unos 50 participantes en el mercado (en representación de más de 30 organizaciones e instituciones) y las sesiones con expertos del sector dedicadas a temas concretos como la gestión de riesgos y la gestión de disputas.

Al mismo tiempo, el BCE ha intensificado los **trabajos de experimentación y las actividades de investigación** con usuarios para garantizar que el euro digital atiende las necesidades de los usuarios finales. A través de la plataforma de innovación que se puso en marcha recientemente, unos 70 participantes en el mercado han realizado pruebas técnicas de funcionalidades como los pagos condicionales, y han explorado ideas conceptuales y casos de uso para integrar el euro digital en el Banco Central Europeo

De forma paralela, el BCE ha interactuado directamente con pequeños comercios, consumidores vulnerables y grupos infrarrepresentados a través de grupos focales (*focus groups*), entrevistas y colaboraciones con asociaciones de consumidores. El principal objetivo de estos trabajos de investigación es **entender las necesidades, las preferencias y los retos de los diversos grupos de usuarios** con el fin de asegurar que el diseño del euro digital sea tan inclusivo y accesible como sea posible.

Los resultados de estas actividades se publicarán en el tercer trimestre de 2025. La interacción continuada con las partes interesadas sigue siendo un aspecto clave del proyecto del euro digital.

Asimismo, el BCE ha intensificado su comunicación con participantes en el mercado, comercios y consumidores a través de sesiones técnicas, seminarios y reuniones bilaterales. Se ha prestado particular atención a **cómo encajaría el euro digital en el actual ecosistema europeo** de pagos, para asegurar que complementa a las soluciones privadas.

A medida que se avanza en el debate sobre la legislación, el BCE ha seguido brindando su experiencia técnica a las instituciones europeas involucradas e información actualizada sobre el proyecto a los

ministros de Finanzas de la zona del euro (a través del Eurogrupo) y al Parlamento Europeo. «Nos complace constatar que nuestros esfuerzos van por buen camino mientras seguimos trabajando para atender al llamamiento de los líderes de la UE de **acelerar los avances sobre el euro digital**», ha declarado Piero Cipollone, miembro del Comité Ejecutivo y presidente del Grupo de Trabajo de Alto Nivel sobre un euro digital (High-Level Task Force on a digital euro). «Ante los retos geopolíticos y económicos actuales, acogemos con satisfacción que se imprima un ritmo ambicioso a los trabajos legislativos».

El proyecto del euro digital es una iniciativa colaborativa entre el BCE, los bancos centrales nacionales, los participantes en el mercado, los representantes de los consumidores y las autoridades. El BCE ha asumido el **compromiso de prestar apoyo técnico para contribuir a las deliberaciones legislativas**, así como a asegurar que el euro digital cumple los estándares más rigurosos de calidad, seguridad, privacidad y usabilidad.



Eventos Internacionales de interés para el sector

VEND ASEAN |

Del 2 al 4 de septiembre.

Impact Exhibition Center de Bangkok (**Tailandia**)

EVEX |

Del 9 al 12 de septiembre.

Hotel The Meridien Lav de Split (**Croacia**)

BDV VENDTRA |

Del 23 al 25 de septiembre.

Olympiapark de Múnich (**Alemania**)

HOSTMILANO |

Del 17 al 21 de octubre.

Fiera Milano (Rho) de Milán (**Italia**)

IBERHORECA |

Del 21 al 24 de octubre.

Sancti Petri – Chiclana de la Frontera (**España**)

GASTRONOMIC FORUM BARCELONA |

Del 3 al 5 de noviembre.

Recinto Montjuïc de Barcelona (**España**)

VENDEX NORTH |

12 de noviembre.

Sala de Exposiciones del Hipódromo de Doncaster (**Reino Unido**)

ANEDA EXPO CONGRESS |

12, 13 y 14 de Noviembre.

Palacio de Congresos "El Greco" Toledo (**España**)



**Haz click para visitar su web*

info@vendis360.com
951 933 570
www.vendis360.com



Máquinas Vending Sin Frío+ Locker

Descubre nuestras

NOVEDADES
NOVEDADES
NOVEDADES

TECMA 660 SF 22"
TOUCH + 27S LOCKER

TECMA 660 SF 5" + 27S
LOCKER



Water Experts
Coffee lovers



Momentos para disfrutar de un café con todo su aroma y sabor

EL AGUA ES UN INGREDIENTE INDISPENSABLE EN LA PREPARACIÓN DE CUALQUIER BEBIDA, Y EN BWT LO SABEMOS:

- AGUA DE CALIDAD, SEGURA E HIGIÉNICA
- TRATAMIENTOS ESPECÍFICOS
- CONOCIMIENTO EXHAUSTIVO DE LOS EQUIPOS Y PROCESOS
- AMPLIA EXPERIENCIA Y UN SERVICIO INMEJORABLE



ath aplicaciones técnicas hidráulicas, s.l. • 661 558 777 • david.gasull@water-and-more.es

bwt-warm.com/es

Qualery
NATURALMENTE



Te descubrimos un mundo nuevo de sabores, aromas y sensaciones.

www.qualery.com



CAPRIMO
ORIGINALE



CAPRIMO RENUEVA SU IMAGEN

Con el mismo sabor de siempre, los mismos ingredientes y la misma funcionalidad en máquina, pero ahora con un actualizado diseño que nos remonta a los orígenes del cappuccino más auténtico y delicioso.

LOS NUEVOS ENVASES...

✓ Celebran nuestro amor por Italia

Cada envase es un guiño a las tradiciones clásicas del diseño italiano, lo que confiere a Caprimo un look icónico a la altura de nuestro excepcional sabor.

✓ Destacan nuestros esfuerzos de sostenibilidad en el ámbito del cacao
Todas nuestras bebidas de cacao y capuchinos en polvo se elaboran ahora con cacao sostenible, apoyando a Cocoa Horizons. Nuestro firme compromiso con el abastecimiento ético contribuye a mejorar los medios de subsistencia de los cultivadores de cacao y sus comunidades.

✓ Son reciclables

Hemos rediseñado nuestros envases para hacerlos más sostenibles. El nuevo material mixto PO-foil es nuestro siguiente paso en el camino hacia un material de envasado totalmente sostenible en el futuro.

✓ Aclaran nuestra oferta

Cada una de nuestras categorías de productos tiene un código de colores propio que facilita la navegación. Nuestros envases de bebidas de cacao en polvo y cafés muestran ahora también perfiles sensoriales claros.

Todos los productos que conoce y tanto le gustan siguen siendo exactamente los mismos: la misma receta y el mismo sabor.

Venditalia: el futuro del vending en Rimini del 6 al 8 de mayo de 2026

Venditalia, la feria de referencia internacional de vending, que se celebrará en las fechas del 6 al 8 de mayo de 2026, tendrá lugar por primera vez, en el Centro de Exposiciones de Rimini.

La edición de 2026 también marca el inicio de la **colaboración entre CONFIDA, la Asociación Italiana de Vending**, que fundó el evento en 1998, y Italian Exhibition Group (IEG), uno de los principales actores feriales de Europa. Una sinergia que combina la especialización y la autoridad de CONFIDA en el sector del vending y la fuerza organizativa de la red global de IEG.

Venditalia 2026 proporcionará al sector del vending **ocho salas de exposición** completamente reorganizadas, mayor accesibilidad, amplios alojamientos hoteleros y costos más competitivos, ventajas fundamentales para fomentar la participación de empresas italianas y extranjeras.

La nueva feria ofrecerá una **oferta expositiva** aún más amplia y diversificada, con expositores italianos e internacionales listos para presentar un avance de productos innovadores, tecnologías de vanguardia y soluciones que están rediseñando el futuro del vending.

El programa se enriquecerá con **debates, reuniones temáticas, talleres** y momentos de análisis en profundidad dedicados a las tendencias globales y las nuevas necesidades del mercado, para ofrecer a los visitantes una experiencia completa, dinámica y orientada al futuro.

Venditalia 2026; la innovación, la excelencia y el negocio se darán cita en la Venditalia in Fiera de Rimini, del 6 al 8 de mayo de 2026.



MICROMIC
Spare parts
for the
future...

Repuestos para
Vending de CALIDAD

**TUV
SUD**

Empresa certificada
ISO 9001:2015
N° 50 100 18202

SCAN AND DISCOVER
www.micromic.com

Micromic S.r.l.
Via Campobello, 41
00071 Pomezia RM - Italy

info@micromic.com

06 91 11 503

ñaming
Casual food

NUEVOS GO!
Ensaladilla Rusa y Barbacoa
Peso neto 140g · Vida útil 20 días
NUEVAS RECETAS MEJORADAS
YA DISPONIBLES

Go! NUEVOS

IFS

OCA

Naming S.L. Pol. Ind. El Zafranar C/ Pais Vasco 5, 50550 Mallén (Zaragoza) Tel. 976 866 380 - www.n-aming.es

**ES RICO
ES BUENO**

snatt's

GRISA

empieza a bucho!

rhea
rhFS1.touch21,5

Sistema de calentamiento modular

Variflex

Sensor de presencia

Uso de materiales reciclables

BioCote

BioCote

BARCELONA

Calle de la Màquina, 10A
08850 - Gavà
Tel: + 34 93 479 50 40
info@rhea-apliven.com - www.rhea-apliven.com

MADRID

Calle Progreso 2, Local 5
28906 - Getafe
Tel: + 34 91 601 19 60
info@rhea-apliven.com - www.rhea-apliven.com

rhea apliven

EVEX 2025

Se celebrará del 9 al 12 de septiembre en Croacia

El evento EVEX 2025, organizado por EVA en SPLIT del 9 al 12 de septiembre, se desarrollará en el **Hotel Meridien Lav**, de 5 estrellas. Serán días inspiradores lleno de **networking, aprendizaje y relajación** en una impresionante ciudad costera donde el mar Adriático se encuentra con la rica historia y el lujo moderno.



PROGRAMA EVEX 2025

Martes 9 de septiembre

15:00 - 18:30: Registro

19:00 - 22:00: Noche de bienvenida EVEX (Le Méridien)

Miércoles 10 de septiembre

08:15 - 17:00: Registro

09:00 - 11:00: Reunión de la Asamblea General Anual de EVA y elecciones del Comité Ejecutivo

10:00 - 18:00: Exposición Comercial

11:00 - 11:30: Pausa café gourmet

11:30 - 12:30: Presentación del Informe de Mercado de EVA 2025

13:00 - 14:00: Almuerzo de Networking

14:30 - 16:00: Presentaciones de los patrocinadores

16:00 - 16:30: Pausa café gourmet

16:30 - 18:00: Conferencia: "Vending impulsado por IA: dando forma al futuro del comercio minorista automatizado"

18:30: Salida desde el muelle del hotel

18:30 - 19:30: Crucero en barco al atardecer

19:30 - 23:00: Cena de Gala EVEX y celebración de los 70 años de NAVSA en Roof 68 (Centro de la ciudad de Split)

Anuncio del ganador del premio EVEX 2025

¡Regístrate!



VITRO



UNA GAMA COMPLETA, CON UNA GRAN COMBINACIÓN DE TECNOLOGÍAS

Café Espresso; El mejor espresso, molido y preparado en el momento.

Leche Fresca; Ofrece a tus clientes bebidas elaboradas con leche fresca.

Té; Descubre el sabor del auténtico té que sólo Vitro sabe infundir.

Café de Filtro; Haz disfrutar a tu cliente con el sabor aromático del café recién filtrado.

AZKOYEN

www.azkoyenvending.com
vending@azkoyen.com
+34 948 709 709

Optimiza la experiencia de tus clientes con Vacway

VACWAYlockers

VACWAYkiosk



Seguridad y comodidad 24/7

Almacenaje inteligente y seguro para cualquier tipo de espacio

Fácil acceso con tecnología Quick Access

Automatiza tu atención y venta

Máquinas self-service para tickets, brókeres y compra de productos de alimentación varios

Tecnología fiable y fácil de usar

Ahorra tiempo y reduce costos operativos

Adaptable a múltiples sectores y necesidades

Descubre cómo digitalizar tu negocio hoy

www.vacway.com

Vacway

VENDING TALKS
THE PERFECT PLAN

¿Quieres estar en nuestro próximo Chester?
Sólo dílo



vendingtalks.com/entrevistas/



ENGINE CONNECT

Conectividad 4G

El sistema de pago cashless más completo para sacarle el máximo partido a tu máquina expendedora



Apple Pay

Mastercard

Google Pay

mostrando

SAMSUNG Pay

VISA

Si formas parte del sector del vending, debes formar parte de la familia Ane da

¡Somos tu asociación!

¿Aún no conoces las **ventajas** que tienen nuestros asociados?

¡Conócelas aquí!

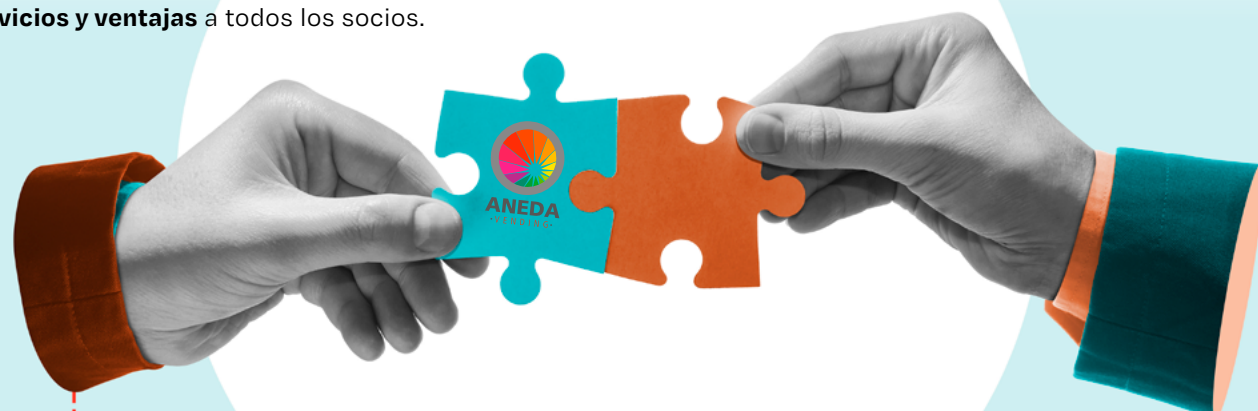
Contacta en: comercial@aneda.org

Proyectos con **intereses en común**, aprendizaje, **formación**, **colaboración**, **articular y fortalecer el sector...** **representar y defender** los intereses de todos sus asociados. Esa es nuestra razón de ser.

ANEDA continúa trabajando para **dotar de más servicios y ventajas** a todos los socios.

Hazte socio... lo agradecerás

Queremos seguir creciendo y así conseguir una mayor representatividad ante las instituciones y la administración.



**100%
INGREDIENTES
NATURALES**

#KAIKUCAFFELATTE

Automated TransActions

Una gama completa de soluciones tecnológicas eficientes que ayudan a las empresas operadoras a mejorar su gestión e incrementar su rentabilidad.

Las soluciones más avanzadas al servicio de nuestros clientes:

- ✓ Gestión de efectivo
- ✓ Pagos Cashless
- ✓ Pagos con tarjeta de crédito
- ✓ Smart Vending - Telemetría
- ✓ Micromarkets
- ✓ Smart coolers
- ✓ Proyectos Personalizados



www.automated-transactions.es

MAKING
VENDING



DISTRIBUIMOS LOS MEJORES
PRODUCTOS PARA TI



Máquinas
vending



Productos de
calidad



Recambios y
servicio técnico



Aquí, Café se dice Baqué



Para quien busca disfrutar de un momento de descanso sin renunciar a un buen café, en **formato vending**.

Contacto Comercial
946 215 610 · www.baque.com



AQS: el certificado que impulsa la excelencia en el vending

El Consejo Regulador analiza cómo aportar más valor

En un contexto donde la calidad, la seguridad y la confianza son factores clave para competir, el Certificado de Calidad AQS (Aneda Quality System) se consolida como una herramienta estratégica para las empresas operadoras del sector del vending.

Este **distintivo, exclusivo del sector de la distribución automática** para empresas operadoras, no solo acredita el cumplimiento de la normativa vigente, sino que posiciona a las empresas certificadas como referentes en buenas prácticas, higiene alimentaria y gestión responsable, entre otros.

Un distintivo con valor real

El AQS es mucho más que un sello: es una **garantía de control en origen, avalada por auditorías independientes** realizadas por entidad acreditada por ENAC. Su enfoque práctico, basado en normas ISO, permite verificar que tanto las instalaciones como las máquinas cumplen con los más altos estándares de calidad y seguridad.

Evolución constante: el Consejo Regulador trabajará en su actualización

Conscientes de la evolución del sector y de las nuevas exigencias del mercado, el Consejo Regulador del AQS ya ha iniciado los trabajos para actualizar el checklist de auditoría, con el objetivo de:

Incorporar nuevos criterios de sostenibilidad, digitalización y eficiencia.

- **Adaptar el sistema** a las nuevas normativas europeas y nacionales.
- **Aportar más valor** a las empresas certificadas y reforzar su posicionamiento.
- Hacer del **AQS un distintivo** aún más competitivo y reconocido.

Esta revisión no solo busca mantener la vigencia del certificado, sino **potenciar su prestigio como marca de calidad sectorial**, alineada con las mejores prácticas europeas.

Beneficios para los Clientes y el Sector

La obtención del **Certificado de Calidad AQS** por parte de la empresa operadora ofrece múltiples beneficios tanto para la empresa como para sus clientes:

- **Mayor Confianza del Consumidor:** Los clientes pueden estar seguros de que los productos y servicios cumplen con los más altos estándares de calidad y seguridad.
- **Mejora Continua:** La certificación fomenta una cultura de mejora continua dentro de la empresa, impulsando la innovación y la eficiencia operativa.
- **Reconocimiento Internacional:** El Certificado AQS está avalado por la European Vending Association (EVA), lo que otorga al operador de vending un reconocimiento a nivel europeo.

Un impulso para todo el sector

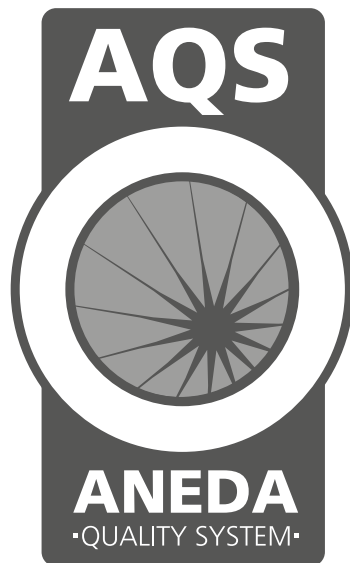
Las empresas que ya cuentan con el AQS no solo cumplen, sino que **lideran** con el ejemplo. Este sello actúa como un elemento diferenciador, que abre puertas a nuevas oportunidades comerciales, mejora la reputación corporativa y refuerza la confianza del cliente final.

Desde ANEDA, se anima a todas las empresas operadoras a sumarse a este modelo de excelencia, que no solo fortalece a cada organización, sino que eleva el estándar del vending en su conjunto.

Si eres operador de vending,
el AQS es tu certificado de
Excelencia
¡llámanos y te informamos!

Consigue la
**Certificación
de Calidad
específica de
vending**





Empresas certificadas con el AQS

Arbitrade



áreaburvending
siempre cerca de ti

BO
Xé que Café

teika
EL BUEN VENDING

vending sierra morena

delikia
fresh

Degusta
Vending

venty4
By Expendeur

GALIA
VENDING

Herdicasa
Naturalmente vending

Horena
El gusto por el buen café



lanuza
COFFEE & VENDING

ivsiberica.com

mediterránea

ODVENDING

sanven
restauración automática

serunion
VENDING

VendeMatic

Vending Colón

Vending Sierra
Alimentación automática

AVALADO POR:
EUROPEAN VENDING & COFFEE SERVICE ASSOCIATION

CONSIGUE EL CERTIFICADO AQS



Transforma tu compromiso en confianza

CALIDAD ANEDA

Contacta con nosotros:
comercial@aneda.org



Verano saludable 2025: cuidarse también es disfrutar

El verano es sinónimo de descanso, ocio y desconexión, pero también puede ser una oportunidad perfecta para reforzar nuestros hábitos saludables.

Además, es una época para relajarse, pero también para prestar atención a nuestra salud. Las altas temperaturas, los cambios de rutina y el aumento de la actividad social **pueden afectar nuestro bienestar si no tomamos algunas precauciones básicas.**

Aquí te dejamos **tres pilares esenciales para disfrutar de un verano saludable:**

Tres claves para cuidarte sin dejar de disfrutar

Hábitos saludables



1. Hidratación constante

Beber agua con frecuencia es fundamental, incluso si no se tiene sed. El calor acelera la pérdida de líquidos y puede provocar deshidratación, fatiga o mareos. Se recomienda consumir entre 2 y 2,5 litros de agua al día, y aumentar la ingesta si se realiza actividad física o se pasa tiempo al sol. Las frutas ricas en agua, como la sandía o el melón, también son grandes aliadas.

2. Ejercicio físico adaptado

El verano no es excusa para dejar de moverse, pero sí para adaptar el ejercicio a las **condiciones climáticas**. Se recomienda practicar actividad física en las primeras horas del día o al atardecer, evitar el sol directo y optar por actividades acuáticas o en sombra. Caminar, nadar o hacer yoga al aire libre son opciones ideales para mantenerse activo sin riesgos.

3. Prudencia ante el calor

El **exceso de sol y las altas temperaturas** pueden tener consecuencias graves, especialmente en niños, mayores y personas con enfermedades crónicas. Usar protección solar, vestir ropa ligera, evitar comidas copiosas y no exponerse al sol en las horas centrales del día son medidas clave. También es importante prestar atención a señales de alerta como mareos, dolor de cabeza o fatiga.

En 2025, distintas comunidades autónomas y organismos estatales han lanzado campañas y guías prácticas para recordar que **cuidarse no está reñido con disfrutar del buen tiempo.**

Alimentación ligera y variada

La campaña **“Verano y Salud Andalucía 2025”** recomienda priorizar alimentos frescos, frutas y verduras de temporada, y mantener una correcta hidratación. También se insiste en la adecuada conservación de los alimentos durante los desplazamientos y en la playa, para evitar intoxicaciones alimentarias.

Bienestar físico y emocional

Desde Canarias, la campaña “Cambia tus hábitos y tu salud cambia” pone el foco en el autocuidado integral: **alimentación equilibrada, ejercicio físico regular, descanso adecuado, salud mental y protección solar.** Además, se promueve la reducción del consumo de alcohol y tabaco, y se fomenta la higiene del sueño y bucodental.

Protegerse del calor extremo

El **Observatorio de Salud y Cambio Climático** del Gobierno de España ha publicado la Guía práctica de comunicación, salud y calor, que ofrece herramientas para prevenir los efectos del calor extremo. Se destaca que los ingresos hospitalarios pueden aumentar hasta un 10% durante las olas de calor, especialmente entre personas mayores o con enfermedades crónicas.

Educación saludable desde la infancia

En Canarias, se ha implementado el programa “El Tablero de la Salud”, un juego educativo inspirado en la oca que enseña a niños y niñas de entre 6 y 12 años la **importancia de una alimentación equilibrada y la actividad física**, involucrando también a familias y profesionales sanitarios.



Aneda refuerza su papel institucional y propone soluciones ante el nuevo Proyecto de Ley sobre bebidas alcohólicas y menores



Elvira Velasco -Congreso día 12 junio

La asociación, interlocutor activo y referente institucional

En línea con su firme compromiso con la defensa del sector del vending y la distribución automática, ANEDA ha celebrado una reunión institucional con la diputada Elvira Velasco (Partido Popular), portavoz en la Comisión de Sanidad en el Congreso de los Diputados. Durante el encuentro se trataron cuestiones relevantes para la industria, con especial atención al **Proyecto de Ley** para prevenir el consumo de bebidas alcohólicas entre menores.

La asociación valoró muy positivamente esta reunión, tanto por la disposición de la diputada como por la oportunidad de anticiparse a los posibles efectos de la **nueva normativa** y ofrecer una visión técnica, responsable y constructiva del sector.

Un sector comprometido con la responsabilidad y la innovación

La directora general de ANEDA, **Volanda Carabante**, subrayó el papel del vending como canal de distribución seguro, controlado y tecnológicamente avanzado. Gracias a sistemas automatizados de verificación de edad, el sector puede restringir el acceso de menores a determinados productos, convirtiéndose en un aliado estratégico en la prevención, lejos de ser un riesgo mal percibido.

Además, destacó que el sector no solo cumple con la **normativa vigente**, sino que se adelanta a ella mediante tecnologías que permiten trazabilidad, control de edad y gestión responsable de productos sensibles. Esta proactividad posiciona al vending como un referente en el comercio automatizado.

Estrategia institucional y diálogo normativo

La reunión forma parte de la estrategia de ANEDA para consolidarse como interlocutor institucional, anticipándose a los cambios legislativos y defendiendo los intereses del sector desde el diálogo, la colaboración y la responsabilidad.

La asociación continuará trabajando para que las futuras regulaciones reconozcan las particularidades del vending, destacando su **capacidad de operar de forma segura, eficiente y alineada con los objetivos sociales y sanitarios del país**.

En ese mismo contexto, ANEDA mantiene su implicación activa en la regulación de **bebidas energéticas**, colaborando estrechamente con todos los actores de la cadena de valor.

A primeros de este mes de julio, conforme estaba previsto, se celebró una nueva **reunión en Asturias con representantes del Gobierno autonómico** y otras asociaciones sectoriales. El objetivo era analizar el borrador normativo en estudio y avanzar hacia una posición común, equilibrada y técnicamente viable para todas las partes implicadas.

ANEDA valora muy positivamente poder participar en estos espacios de diálogo, donde se gestan decisiones clave para el futuro del sector. Su presencia activa responde a una estrategia clara: anticiparse a los retos, ofrecer soluciones y promover un marco normativo moderno, realista y adaptado a la operativa empresarial.

Esta reunión se suma a una intensa agenda institucional que **ANEDA** está desarrollando con distintos grupos parlamentarios a nivel nacional. Aún en el complicado mes de julio, mantiene **reuniones programadas y otras pendientes de confirmación**, evidenciando su **compromiso con la interlocución política y la defensa de un sector innovador**, generador de empleo y comprometido con la sociedad.

Informaremos de los próximos encuentros institucionales.





DESDE / SINCE 1979
Simat
INSTANT HOT/COLD SOLUBLE SOLUTIONS

Queremos ser tu **fábrica de solubles**
simatsolubles.com



PREPARADOS ALIMENTICIOS SIMAT, S.L
simatsolubles.com - info@simat.es
T. +34 93 771 23 11 - M. +34 626 638 036



**SMART
KIOSK**
V2V Factory

VENDING AL SERVICIO DEL USUARIO



Gracias a la tecnología de V2V Factory y Hug-Witschi, el Smart Kiosk reúne bajo un mismo dispositivo todas las funciones de la restauración colectiva desatendida. Este innovador kiosk permite integrar diferentes puntos de venta completamente distintos, haciendo **más cómoda y eficiente la experiencia del usuario**.



Así, en un mismo proceso, el usuario puede acceder a la venta del café y otros productos como bebidas o snacks que ofrecen las neveras inteligentes. El resultado es un **aumento en las ventas** gracias a la **ampliación de la gama de productos** y a la **agilización del proceso de compra**.



La conectividad de las máquinas a un sistema centralizado permite ofrecer servicios de valor añadido como la gestión de ventas, descuentos y bonificaciones desde el Cloud, **además de permitir realizar el inventario o monitorizar su estado en tiempo real**. Además, el Smart Kiosk posibilita la carga de saldo **online en la tarjeta de empleado**. Todo esto con sistemas integrados de **pago mediante tarjeta bancaria, móvil o chip**.



CALIDAD QUE DURA EN EL TIEMPO

24 meses de garantía sobre toda la gama de Distribuidores Automáticos.



www.facebook.com/Fas.vending
www.twitter.com/fas_vending
www.fas.it



Distribuidor Oficial para España
MFM - Madrid Fas Machine
C/ Pío Sur, 5 - Sector 8
28000 Torreladuna de Arzob. MADRID
T: 91 674 6107 - F: 91 674 9156
www.madridmachine.es
javier.garcia@madridmachine.es



La alternativa más saludable,
práctica y de calidad **para Vending**

UNA AMPLIA GAMA DE ENSALADAS Y PLATOS LISTOS DE LA GASTRONOMÍA MEDITERRÁNEA



**ESPECÍFICOS PARA
VENTA AUTOMÁTICA**

- Listos para cargar. La máquina no necesita adaptación.
- Fácil manipulación y conservación. No necesitan frío.
- Sin mermas. 1 año de caducidad.
- Fácil y atractiva identificación del producto y la marca por el consumidor.
- Gran variedad en la oferta.
- Con la calidad y garantía de la marca Carretilla.

www.carretilla.info/vending

IAN S.A.U. - Pioneros s/n - 31330 Villafraña (Navarra) - Tel. 948 843 360 - vending@grupian.com



- DESDE 1852 -
LACASA



Nuevas chocolatinas



**Risi
MIOS!**
ADULT SNACK



¡NUEVOS!

DESCUBRE LA
#PLACEROSOFÍA
EN LO QUE DURA
UNA BOLSA DE MIOS!

BRITA
Professional



**CON BRITA
AUMENTA LA
RENTABILIDAD DE
MIS MÁQUINAS**

BRITA Professional calidad de confianza.

No dude en contactar con nosotros
+34 93 342 75 70
o visite nuestra web:
www.profesional.brita.es



Desde 1981
Antonio Font
ilstant

preparados solubles para el vending



CERO COMBUSTIBLES FÓSILES

**FÁBRICA LIBRE DE
EMISIONES CO2**

No utilizamos combustibles fósiles

www.istant.com

C/ Adjutori Roma, 35 - 08279 Avinyó (Barcelona) | Telf. +34 93 2602097 | ilstant@ilstant.com



La nueva fábrica de Cafés Candelas estará operativa a finales de 2026

Candelas construye en Galicia un tostadero de café referencia en Europa

Cafés Candelas

Cafés Candelas avanza en la construcción de su nueva planta de producción iniciada en 2024 en el Polígono Industrial As Gándaras (Lugo). El proyecto, que se desarrolla bajo los pilares de la **innovación**, la **sostenibilidad**, el crecimiento industrial y la creación de empleo, marcará un hito en la historia de la marca, apostando por una arquitectura funcional y estéticamente integrada en el entorno. La apertura de estas nuevas instalaciones está prevista para finales de 2026.

El edificio también será la nueva sede de Candelas, un espacio icónico para la empresa y la ciudad, que consolida su **liderazgo como una compañía con visión de futuro**, profundamente enraizada en su entorno.



La nueva planta está siendo construida a partir de **módulos prefabricados**, un material que permite acelerar los plazos de ejecución. Su diseño combina texturas y ritmos visuales que simulan un trampantojo, logrando una armonía con el paisaje circundante y aportando un carácter distintivo al edificio.



Con una superficie de **12.000 m²** contribuirá a duplicar la capacidad productiva de Candelas y optimizar sus procesos productivos, logísticos y de postventa, así como de difusión de la cultura del café.

*Con una superficie de
12.000 m² contribuirá
a duplicar la capacidad
productiva de la empresa*

Además, la fábrica incluirá tecnologías de última generación enfocadas en la eficiencia energética, el reciclaje de residuos y la reducción de emisiones, reforzando el compromiso medioambiental de la marca.



La apertura de estas nuevas instalaciones implicará también la **puesta en marcha de un nuevo laboratorio de aromas**, un centro de I+D+i y un Centro de Excelencia del Café. Se trata, por tanto, de una apuesta por consolidar en Galicia un tostadero de café referencia en Europa.

Reorganización empresarial

Cafés Candelas, con más de 50 años de trayectoria, inició nueva etapa en 2025 fruto de una reorganización empresarial de la que nació la sociedad **FONDOLUGAR**, S.L. que es la entidad cabecera de la estructura y de la que cuelgan el resto de las sociedades del grupo empresarial.

La marca lucense cerró el ejercicio 2024 con una facturación de más de 90 millones de euros y comercializó **6.000 toneladas de café**. Candelas es una de las marcas líderes en el canal horeca en España y el 85% de su negocio proviene de operaciones B2B en hostelería y restauración organizada. Su posicionamiento de marca y **capacidad logística y comercial** le permite tener presencia en otros canales como retail, vending y ecommerce.

Actualmente, cuenta con delegaciones en **Madrid, Cataluña, Comunidad Valenciana, Castilla y León, Andalucía, Canarias y Baleares**, además de su sede central de Lugo. A esto se suma la presencia a nivel internacional, con filiales en Portugal y Andorra, y presencia comercial en Europa y USA.



Distribución alimentaria: un eslabón clave para la salud, la calidad y la innovación en el vending

En un contexto donde la alimentación y la salud están cada vez más interrelacionadas, la distribución alimentaria desempeña un papel estratégico al garantizar no solo la disponibilidad de productos, sino también su seguridad, frescura y adecuación nutricional. En el canal vending –un canal de proximidad, ágil y en contacto directo con el consumidor– esta responsabilidad cobra una relevancia aún mayor.

VendiGo

Velocidad con calidad

Un sistema de distribución eficaz y controlado tiene un impacto directo en la salud pública, al asegurar que los productos lleguen en condiciones óptimas al punto de venta. Desde almacenes con control térmico hasta vehículos refrigerados, cada etapa debe cumplir con los más altos estándares de higiene y calidad.

En vendinGO, entendemos que una logística ágil no es suficiente. Por eso, aplicamos **protocolos estrictos de seguridad, trazabilidad de lotes y una red logística que garantiza entregas en toda la Península Ibérica en un plazo máximo de 72 horas**. Este modelo nos permite preservar la integridad de los productos desde el origen hasta la máquina.

La importancia de la especialización

El vending de hoy exige mucho más que conveniencia: **los consumidores demandan opciones sabrosas, saludables y responsables**.

Como distribuidores especializados, nuestra misión va más allá de entregar productos. Se trata de **seleccionar, validar y acompañar cada referencia** para que responda a las expectativas reales del consumidor actual.



Un factor diferencial para el vending

Nuestra selección de portafolio no solo responde a las tendencias del mercado, sino que se basa en pruebas reales en el entorno vending, como:

- **Catas a ciegas** con operadores y consumidores
- **Test en máquinas**, evaluando comportamiento técnico (temperatura, durabilidad, aceptación)
- **Estudios de caso**, analizando rotación, impacto visual y datos de venta

Este enfoque nos permite construir una propuesta de valor sólida y basada en datos, mejorando los resultados de los operadores y elevando la experiencia del usuario final.

I+D al servicio del canal

La innovación forma parte del ADN de vendinGO.

Estamos en constante búsqueda de productos que aporten **valor, sabor, funcionalidad y diferenciación al canal vending**. Trabajamos en colaboración con marcas emergentes y laboratorios alimentarios para testar nuevas formulaciones, introducir formatos adaptados al vending y acompañar todo el ciclo de introducción al mercado.

Cada producto que recomendamos ha sido evaluado no solo por su sabor y valor nutricional, sino también por su comportamiento logístico, compatibilidad con las máquinas y viabilidad comercial.

El vending no es solo un canal de conveniencia: es un canal con impacto real en el día a día de las personas. En vendinGO, creemos firmemente que una distribución especializada, segura y orientada a la calidad es clave para que ese impacto sea positivo, sostenible y duradero.



Delikia refuerza su compromiso medioambiental con una jornada de limpieza en el Espigón de Massó (Cangas) junto a Coca-Cola y Asociación Juan XXIII

La compañía participa en el programa Mares Circulares para promover la conservación de los entornos marinos y la economía circular.

Delikia Fresh

Delikia ha reafirmado su compromiso con la sostenibilidad y el cuidado del entorno natural participando en una jornada de recogida de residuos en el **Espigón de Massó, en Cangas** (Pontevedra), en el marco del programa Mares Circulares impulsado por Coca-Cola. La acción, que ha reunido a decenas de voluntarios, se ha realizado en colaboración con la **Asociación Juan XXIII**, el Concello de Cangas do Morrazo, la Autoridad Portuaria de Vigo y la asociación Chelonia.

Durante la jornada se recogieron y clasificaron más de **270 kilos de residuos**, entre los que se encontraron principalmente plásticos, restos de construcción y madera trabajada, neumáticos, envases ligeros, vidrio, papel, textiles, metales y pequeños aparatos eléctricos, que serán analizados e incorporados a la base de datos del programa Mares Circulares, activa desde 2018, y que sirve de soporte a investigaciones científicas sobre la contaminación marina y la economía circular.

"En Delikia creemos firmemente en el poder de la colaboración para construir un futuro más sostenible. Participar en Mares Circulares nos permite contribuir de forma activa a la preservación del entorno natural gallego, al mismo tiempo que fomentamos la conciencia medioambiental entre nuestros equipos y la ciudadanía", ha señalado **María José Arellano**, responsable de Sostenibilidad de Delikia.

Mares Circulares, que este año cumple su séptima edición, ha permitido recoger más de 2.675 toneladas de residuos en playas, entornos acuáticos y reservas marinas, gracias a la colaboración de más de 54.600 voluntarios y más de **1.690 entidades públicas y privadas**. En su edición de 2024, el programa logró retirar más de 376 toneladas de residuos y sumar esfuerzos en favor de la biodiversidad marina y la economía circular.

Esta participación se enmarca en la estrategia de sostenibilidad de **Delikia**, que apuesta por la innovación, la eficiencia energética y la responsabilidad social en todas sus operaciones, consolidando su compromiso con un modelo de negocio más responsable y alineado con los Objetivos de Desarrollo Sostenible de la ONU.

Delikia

Con casi 35 años de vida, Delikia es el primer operador de vending a nivel nacional con capital 100% español. Factura 59 millones anuales y cuenta con una plantilla de más de 500 trabajadores. Dispone de más de 13.000 máquinas repartidas por todo el país (fábricas, oficinas, hospitales, centros comerciales...) de las que prácticamente la mitad son vending público. La empresa dispone de dos obradores propios, situados en Vigo y en Madrid. Cuenta con certificados de calidad, seguridad alimentaria y medioambiente, y seguridad y salud en el trabajo, como la ISO 22000, además de la 9001, la 14001 y la 45001.



Coges y Vendon unifican sus plataformas de telemetría en un único y potente sistema: Vendon Cloud

Una sola plataforma, todas tus máquinas: así es Vendon Cloud, la evolución de la telemetría para el vending

COGES

En la Vending Show de París de este año, Coges y Vendon presentaron **Vendon Cloud**, una única y potente plataforma completamente integrada para gestionar en tiempo real máquinas expendedoras, cafeteras y sistemas de pago. Con la integración de Nebular —la anterior plataforma de telemetría de Coges— en Vendon Cloud, los operadores ahora tienen acceso a una solución unificada, más inteligente, fácil de usar y diseñada en torno a sus necesidades diarias.

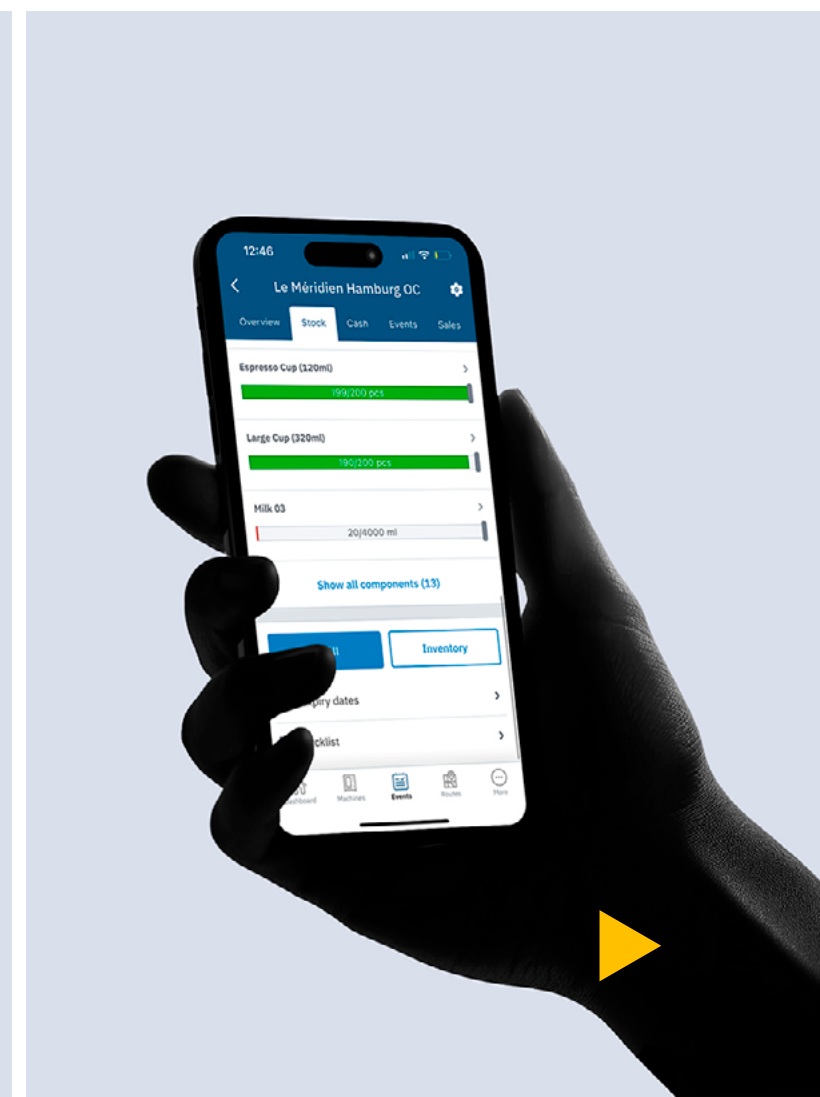
Vendon Cloud combina los puntos fuertes de ambas empresas en un solo ecosistema conectado, ayudando a los operadores a **simplificar la gestión de las máquinas**, reducir los tiempos de inactividad y aumentar la rentabilidad. Desde el seguimiento de inventario y niveles de ingredientes hasta la gestión de visitas de servicio técnico y el control de cada transacción, ahora todo funciona en un único lugar.

“Los operadores no necesitan otra plataforma, sino una mejor plataforma”, afirma **Daniele Ioriatti**, Director de Ventas de Coges. “Vendon Cloud les ofrece control total de un solo vistazo. Ya se gestionen 50 o 5.000 máquinas, obtendrán los datos que realmente importan sin perder tiempo”.

La incorporación de la sólida supervisión técnica y las integraciones de terceros de Nebular hace que Vendon Cloud sea más versátil que nunca. Ahora es **compatible con una amplia gama de hardware y sistemas externos**, lo que ofrece a los operadores la flexibilidad de trabajar con sus herramientas existentes, al tiempo que obtienen una nueva visibilidad e información.

Durante las demostraciones en vivo en París, los visitantes pudieron ver cómo Vendon Cloud **ayuda a prevenir problemas antes de que ocurran**. Las herramientas de mantenimiento predictivo ayudan a evitar intervenciones técnicas innecesarias. La **planificación inteligente** de rutas reduce los tiempos de desplazamiento y los costes de combustible. Y el acceso desde el smartphone garantiza que los técnicos y reponedores permanezcan conectados sobre el terreno, sin necesidad de usar un ordenador portátil.

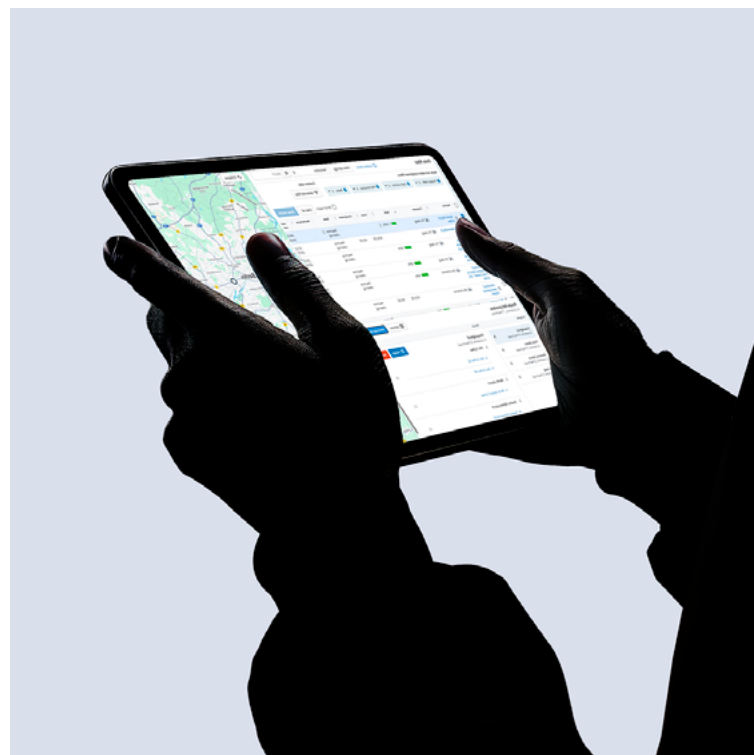
“Para nuestros clientes de Nebular, esto representa una gran actualización”, comenta **Daniele Ioriatti**. “Tendrán acceso a herramientas que antes no tenían, como informes de ventas personalizados, mantenimiento preventivo, gestión inteligente de inventario y planificación de rutas, sin necesidad de cambiar su forma de trabajar. ¡Es un gran paso adelante!”.



Los clientes de Coges están **migrando gradualmente a la nueva plataforma** sin interrupciones. Nebular seguirá disponible durante un periodo de transición, y la nueva interfaz de Vendon Cloud está accesible en todo momento. No se requiere configuración adicional y todas las funcionalidades avanzadas están incluidas sin costes extra.

Para los operadores del sector de vending y café, los beneficios son inmediatos: equipos más eficientes, menos ventas perdidas y decisiones más rápidas gracias a información clara y accionable. Ya se utilicen los sistemas de pago de **Coges, la telemetría y pagos** de Vendon o ambos, ahora todo está conectado a una única plataforma confiable y preparada para el futuro.

"Vendon Cloud te permite centrarte en lo que realmente importa: gestionar tu negocio, no tu software", señala Janis Jukna, responsable de ventas de Vendon. "Es una única nube para todo lo que importa".



HoReCa

Vending

Take away

www.cupernican.com

hello@cupernican.com

+370 657 77955

79

AGILY

El secreto de tu éxito, hoy y mañana

¡AGILY se adapta a todas tus necesidades! Puedes elegir AGILY L Touch 21" o AGILY M Touch 21" si buscas una alternativa más compacta.

Gracias a su excepcional modularidad, podrás configurar la máquina según tus objetivos y cambiarla sobre la marcha, cuando quieras: puedes ofrecer dos variedades de café y dos tipos de azúcar, hasta diez contenedores de productos solubles, elige el kit de segundo vaso para ofrecer múltiples formatos de bebidas o el kit dispensador de toppings para menús aún más golosos.

Con Agily, eres dueño del cambio.



TEMPLIO

CAFÉS

DISFRUTA DEL MEJOR CAFÉ

CAFÉS TEMPLO

Polígono Cantabria I, Avd. Mendavia 7
26009 Logroño (España)

Teléfono atención al cliente
+34 941 270 171

www.uniontostadora.com
www.espressate.com

f t y i

MOMENTOS que unen

Un tardeo, un almuerzo, un picnic o un vermut. Con quien tú quieras y compartiendo unos snacks de Velarte. Hay momentos que no tienen precio, que llenan y que ahora, en época de distancias, unen más que nunca.

www.velarte.com

Herdicasa con la inclusión a través del deporte

**Herdicasa y Equipo EGN promueven el respeto
y la colaboración en un campus lleno de valores**

Herdicasa

Herdicasa volvió a sumarse una edición más al Campus Inclusivo organizado por Equipo EGN, una experiencia que utiliza el deporte como herramienta de **integración y superación para promover la solidaridad**, el respeto y la colaboración entre niños con diferentes capacidades. Durante los seis días del campus, más de cincuenta participantes y un equipo de entrenadores y monitores especializados desarrollaron un completo programa de convivencia y actividades deportivas adaptadas, diseñado para fomentar la superación personal y el trabajo en equipo.

Rubén García, de Herdicasa, comenta *“Creemos que el deporte es un vehículo inigualable para derribar barreras y fomentar la empatía. Cada año nos inspira ver cómo estos niños crecen no solo como deportistas, sino como personas capaces de impulsar el cambio social”*.

Con su apoyo en esta edición 2025, Herdicasa mantiene su dedicación a proyectos que contribuyen a construir una sociedad más inclusiva, en donde la infancia, los hábitos de vida saludable, el contacto con la naturaleza y la diversidad sean una fuente de enriquecimiento y aprendizaje conjunto.

Herdicasa
Naturalmente vending

VISITA SU WEB



La Fundación de Trabajadores de El Pozo Alimentación entrega 30.000 euros para proyectos sociales

15 organizaciones sin ánimo de lucro de la Región de Murcia son las beneficiarias de estas ayudas

El Pozo

La Fundación de Trabajadores de El Pozo Alimentación ha concedido **30.000 euros a apoyar proyectos con fines sociales de 15 asociaciones** y entidades sin ánimo de lucro de la Región de Murcia. La convocatoria, que se celebra cada año con el apoyo de los trabajadores, busca reconocer y reforzar la labor de las asociaciones comprometidas con las necesidades reales de la sociedad.

Las **asociaciones beneficiadas** en la convocatoria de 2025 han sido: Asociación para personas con Síndrome de Down (ASSIDO), Mi Princesa Rett, Crece con Dabadá, ABAMUR, la Asociación Daño Cerebral Adquirido (ADACA), la Asociación Autismo Somos Todos (AMUDEF), la Fundación Hospitalidad Santa Teresa y Fundación Marraja Nuestro Padre Jesús Nazareno.

También la Asociación de familiares de Niños con Cáncer de la Región de Murcia (AFACMUR), la Asociación de Personas con Discapacidad (AFAPEDIS Librilla), la Asociación Prosuaces Las Flotas, la Asociación Ciezana de Familiares de Personas con Enfermedad de Alzheimer (ACIFAD), la Asociación de Cáncer de Próstata (ANCAP), la Asociación Murciana de Esclerosis Múltiple (AMDEM) y Cáritas Alhama han **conseguido esta ayuda por sus distintos proyectos**.

La Fundación de Trabajadores, una de las más numerosas de España, se constituyó en 2008 y cuenta con más de 5.000 empleados de El Pozo Alimentación y Grupo Corporativo Fuertes. Reúne al 95% de la plantilla y se nutre de fondos mixtos al 50 por ciento entre los empleados y la empresa. La Fundación ha logrado este año el premio InnovaCción de Promarca, la asociación que engloba a los fabricantes de marcas líderes de alimentación, en la categoría de Propósito e Innovación Social.

VISITA SU WEB



La Fundación de Trabajadores concede sus ayudas a entidades sociales en un acto celebrado en El Pozo Alimentación.



Pascual mejora su rentabilidad hasta los 65 millones

La Corporación Pascual alcanza los 65 millones de EBITDA en 2024, lo que representa un incremento del 27% respecto al ejercicio anterior.

La compañía consolida su crecimiento en un entorno desafiante, impulsando iniciativas innovadoras en bienestar, desarrollo y medioambiente.

Pascual

La **Corporación Pascual** ha cerrado el ejercicio 2024 con una facturación de 900 millones de euros y un EBITDA de 65 millones, lo que supone un crecimiento del 27% respecto al año anterior. Un resultado que refleja la solidez de un modelo de negocio rentable y sostenible. En un contexto económico y geopolítico retador, marcado por la transformación de los hábitos de consumo y las turbulencias globales, la compañía ha logrado mantener una **trayectoria de crecimiento ascendente**, combinando eficiencia operativa, innovación y compromiso social y medioambiental.

Este resultado económico refleja la **fortaleza del modelo de negocio de Pascual**, así como su capacidad de adaptación en categorías estratégicas como la hostelería o el canal internacional.

Pascual ha reforzado su propuesta de valor en hostelería con la adquisición de **Café Saula**, una reconocida marca premium con fuerte implantación en Cataluña y más de 70 años de historia.

Impulso internacional

La expansión internacional continúa siendo una palanca clave para el crecimiento de Pascual. En 2024, la **actividad exterior ha alcanzado una facturación por encima de los 60 millones**, lo que supone un crecimiento del 9% y representa el 7% de la facturación total, consolidando así una evolución positiva respecto a ejercicios anteriores. La compañía ambiciona alcanzar los 100 millones en 2027 en esta división.

Además de potenciar la exportación —especialmente de yogures—, la compañía refuerza su presencia global a través de una estrategia combinada de **producción local y alianzas estratégicas**. Las nuevas joint-ventures en Centroamérica, África y el Sudeste Asiático permiten adaptar los productos a las necesidades del mercado y construir relaciones a largo plazo con socios clave.

Qualianza, motor de crecimiento

En el ámbito nacional, **Qualianza** se ha consolidado como uno de los principales motores de crecimiento del grupo. En 2024, su facturación alcanzó 265 millones de euros, un 4% más que el año anterior, gracias a una mayor capilaridad comercial, una red logística más eficiente y una firme apuesta por la cercanía con el cliente.

Esta evolución ha sido especialmente relevante en el canal Horeca, donde Qualianza sigue ganando distribución capilar por encima de mercado.

Modelo empresarial con propósito

Pero más allá de los resultados, Pascual sigue avanzando hacia un **modelo empresarial** que pone en el centro a las personas, el entorno y el propósito. El valor que genera se traduce en desarrollo compartido: **proveedores locales, empleo estable, tejido rural, productos más saludables y soluciones sostenibles**. Más del 95% de los empleados tiene contrato indefinido, el 96% de las compras proceden de proveedores españoles y la inversión en el desarrollo local sigue creciendo, desde el campo hasta la mesa.

“Creemos en una empresa que da lo mejor de sí para generar bienestar, progreso y sostenibilidad a largo plazo. Esa es la vocación que compartimos todos los que formamos parte de Pascual”, afirma Tomás Pascual, presidente de la compañía.



Bienestar: innovación al servicio de la salud

En 2024, **Pascual** ha reforzado su compromiso con la nutrición saludable a través de nuevas propuestas como Dinamic Protein, una gama de bebidas con alto contenido en proteínas para diferentes perfiles y estilos de vida, y Vivesoy Centeno, elaborada con cultivo 100% nacional.

Pascual avanza igualmente en la reinención de su negocio lácteo con propuestas que responden a los nuevos hábitos de consumo. En 2024 lanzó Pascual Movit, una gama funcional y saludable, y más recientemente Pascual Lateado, una apuesta innovadora que moderniza el consumo de leche desde el disfrute.

Más del **90%** de su portfolio cumple ya con sus exigentes perfiles nutricionales internos, y la reformulación de productos sigue avanzando para reducir azúcares, grasas o sal sin comprometer el sabor ni la calidad. A través de sus marcas y su expansión internacional Pascual lleva su compromiso con el bienestar más allá de nuestras fronteras.

Desarrollo: conexión con el territorio y apuesta por el talento

Pascual mantiene relaciones estables con más de 200 ganaderías, el 60% de las cuales colaboran con la compañía desde hace más de 15 años. Vivesoy continúa impulsando el cultivo local de soja y otros ingredientes vegetales, generando **empleo rural y trazabilidad certificada**. A través de

su red comercial, Pascual visita cada semana más de 54.000 bares, tiendas y pequeños comercios, apoyando activamente la hostelería de cercanía.

El grupo promueve un **entorno laboral estable, inclusivo y equitativo**, con medidas de conciliación, igualdad y diversidad reconocidas por la certificación EFR. En 2024, fue además la primera compañía certificada por **AENOR** en Auditoría Retributiva con la máxima calificación, avalando su compromiso con la igualdad salarial.

Medioambiente: avanzar hacia una empresa circular y neutra en carbono

Grupo **Pascual** ha reducido un 44% sus emisiones directas desde 2015 y un 6,6% solo en el último año. Toda la energía eléctrica que consume es 100% renovable, y su sistema de gestión energética está certificado bajo la norma ISO 50001.

La **compañía ha continuado avanzando en materia de envases sostenibles**, incrementando hasta el 70% el plástico reciclado en los agrupadores de sus marcas, y trabajando con **PET reciclado** en un **83% del volumen de referencias** con este tipo de plástico. El 50 aniversario de Bezoya ha sido un hito en esta transformación, consolidando su **liderazgo con botellas 100% recicladas**, procesos más eficientes y proyectos que contribuyen a la economía circular, como la recogida de residuos plásticos en entornos marinos y fluviales.



Huhtamaki

Creemos que la innovación es clave para un futuro más sostenible

Conoce nuestra gama completa en www.foodservice.huhtamaki.com.es o compra online en www.tiendavasopapel.com

BE KIND

CARAMEL ALMOND & SEA SALT

ingredientes que puedes ver y pronunciar

Ingredientes 100% naturales

Minimamente procesadas

Ingrediente Nº 1 Frutos Secos 49%-64% Frutos Secos

Sin gluten

@bekindsnacks_es www.es.bekindsnacks.com

NFD MISMA TECNOLOGÍA 87

3 soluciones

STANDARD LINE

22"-24" TOUCH-SCREEN
IPS full HD monitor
CAPACITIVE touch panel
5 mm TEMPERED SAFETY GLASS
NECTA
VENEZIA / SPAZIO / KIKKO / KIKKO MAX / ASTRO
BIANCHI
ANTARES / BRIO / BVM 971 / 972
RHEA VENDORS
SAGOMA / LUCE
SAECO
GROUP 500 / 700

PREMIUM LINE

22" TOUCH-SCREEN
IPS full HD monitor
CAPACITIVE touch panel
5 mm TEMPERED SAFETY GLASS
NECTA
COLIBRI / BRIO / VENEZIA / SPAZIO / KIKKO / KIKKO MAX / ASTRO / CONCERTO / OPERA / CANTO MAESTRO
BIANCHI
BVM 931 / 932 / 971 / 972 / 101 600 / 600 / 700
RHEA VENDORS
SAGOMA / LUCE / LUCE X2 / MILANO
SAECO
GROUP 700
DUCALE
CITY 700

ECO LINE

13" - 15" - 22" TOUCH-SCREEN
IPS full HD monitor
CAPACITIVE touch panel
4 mm TEMPERED SAFETY GLASS
NECTA
SOLISTA / KREA / BRIO 3 / BRIO UP / VENEZIA / SPAZIO / KIKKO / KIKKO MAX / ASTRO / CONCERTO / OPERA / CANTO MAESTRO
BIANCHI
BVM 931 / 932 / 971 / 972 / 101 300 / 400 / 600 / 700
RHEA VENDORS
SAGOMA / LUCE / LUCE X2 / MILANO

CONTACTA CON NOSOTROS 91 018 99 53

C/ Manzanares 32, Velilla de San Antonio, 28891 (Madrid) • pablop@nfdiberica.es • nfdiberica.es

BIBO

GM GLOBAL SOLUTIONS

DISTINGUE, DIGITALIZA, EVOLUCIONA

La nueva generación de GM Global Solutions creada para digitalizar y optimizar la gestión en el segundo canal

T. +34 948 317 311 | comercial@gmglobalsolutions.com | www.gmglobalsolutions.com

GMBUS
4.0 Más inteligente

Nestlé Nesquik

ALL NATURAL

LECHE CON CACAO

100% INGREDIENTES NATURALES

-50% AZÚCARES AÑADIDOS*

92% DE LECHE

✓ SIN GLUTEN

100% INGREDIENTES NATURALES

50% MENOS DE AZÚCARES AÑADIDOS*

¡CON PAJITA DE PAPEL!

A través de Nestlé Cocoa Plan trabajamos para mejorar la calidad de los productos de cacao y junto con Rainforest Alliance nos esforzamos para mejorar su vida y conseguir un cultivo de cacao sostenible.

Contáctanos
Tel. 900505254
www.nestleprofessional.es

Nestlé PROFESSIONAL

Vendo SANDEN

Somos SandenVendo



Carbon Neutral Project

Proyecto Carbono Neutral

DESCUBRE NUESTRAS INICIATIVAS ECOLÓGICAS

SandenVendo Spain Sucursal en España
+34 93 474 15 55 | info@sandenvendo.es | www.sandenvendo.es



Ane da

NOTICIAS

"La revista de tu asociación"



PRÓXIMA CITA: 12-13-14 NOVIEMBRE EN TOLEDO



SUSCRÍBETE

y recibe la revista cada mes:

✉ comercial@aneda.org

ANEDA no se responsabiliza de la veracidad y contenido de las noticias de empresa, ni artículos procedentes de otras fuentes.

in   
@Anedavending

AQUAFRESC®

EFICIENCIA INNOVACIÓN

TECNOLOGÍA ELEGANCIA

CALIDAD



- FUENTES DE AGUA BOTELLON
- FUENTES DE FILTRACIÓN/OSMOSIS
- ACCESORIOS



AQUAFRESC
03820 Cocentaina - Alicante - España
Telf: 966500816
info@fuentesdeaguaminal.com
www.fuentesdeaguaminal.com

Fundación J. García-Carrión

El esfuerzo de una familia




Desde 1998, la Fundación J. García-Carrión ofrece puestos de trabajo estables y de calidad a personas con discapacidad.

► Descubre esta historia en garciacarrion.com