

Aneda

NOTICIAS

Suscríbete aquí:

 comercial@aneda.org

"La revista de tu asociación"



Innovación,
tendencias y
oportunidades
en el sector

Descubre todo en el interior

Diciembre ■ Nº 158

**El Consejo Regulador
AQS impulsa el nuevo
modelo y refuerza
su presencia en
Expocongress**

TU EMPRESA SERÁ
MÁS COMPETITIVA
DIFERÉNCIATE
CALIDAD - COMPROMISO - EXCELENCIA



Las condiciones siguen siendo muy difíciles para los comerciantes de café, ¿mejorarán pronto?



Índice



4

Editorial
Fin de año



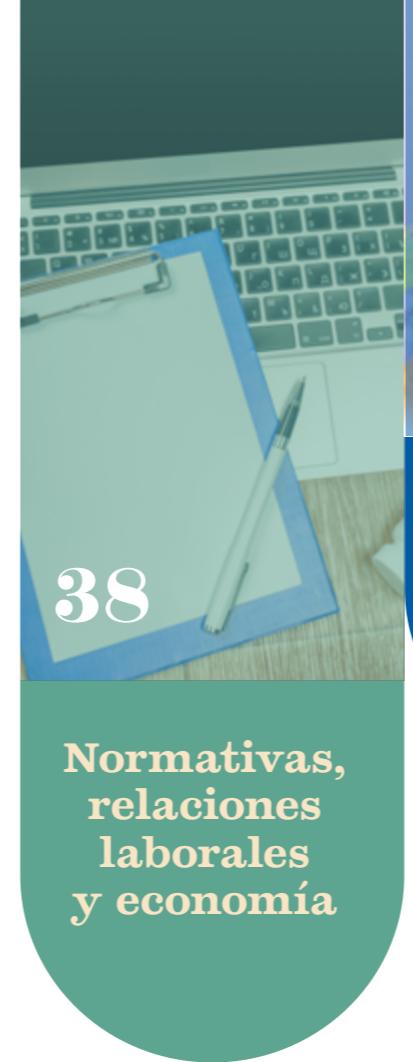
6

Asociación



16

Te
presentamos



38

Normativas,
relaciones
laborales
y economía



44

Internacional



48

Hazte socio
-
Nuevos socios



26

Estudios,
tendencias
y mercados



30

Curiosidades
y reflexiones



32

Notas de
prensa



50

Con nuestros
socios



52

Relaciones
Institucionales



54

Comunicación



58

Noticias de
empresa

Índice

**Editorial
Fin de año**

Yolanda Carabante
Directora General de ANEDA



Editorial de fin de año: gracias por acompañarnos y ayudarnos a mejorar

Nos acercamos al final de un año especialmente intenso, complicado y de cambios, un periodo en el que muchos de **nuestros asociados han tenido que adaptarse a nuevas realidades**, afrontar retos inesperados y tomar decisiones difíciles.

En este contexto, queremos agradecerlos, una vez más, la confianza que depositáis en ANEDA y en cada una de las actividades que impulsamos. **Vuestra participación es, sin duda, el motor que nos permite seguir avanzando.**



ANEDA
VENDING

Como es habitual en estas fechas, en los próximos días enviaremos nuestro **cuestionario de satisfacción, una herramienta fundamental** para evaluar el trabajo realizado y, sobre todo, para escucharlos. Cada aportación, cada comentario y cada sugerencia nos ayuda a mejorar, a ajustar nuestras acciones y a diseñar nuevas iniciativas que respondan realmente a vuestras necesidades.

Este año hemos vivido momentos especialmente significativos, como la celebración de ANEDA Expocongress, un encuentro de éxito que volvió a demostrar la **fuerza del sector y el compromiso de las empresas asociadas**. Gracias a vuestra participación, el evento se consolidó como un espacio imprescindible para compartir conocimiento, generar oportunidades y fortalecer el sector del vending.

También queremos agradecerlos que sigáis **apostando por nuestra revista digital, una herramienta creada para vosotros**: un espacio donde dar visibilidad a vuestras noticias, compartir vuestros logros y mantenernos informados sobre tendencias, normativas y artículos de interés para el sector. Vuestra implicación y vuestras aportaciones hacen que esta publicación siga creciendo y consolidándose como un punto de encuentro para toda la comunidad.

Nuestro objetivo para el nuevo año es claro: seguir fomentando actividades de interés para todos, ofrecer formación útil, acompañar al sector en los cambios normativos y crear espacios que aporten valor real. Pero para lograrlo, necesitamos vuestra voz. Por eso, os animamos a dedicar unos minutos al cuestionario cuando lo recibáis. Vuestras respuestas serán la base sobre la que construiremos los próximos proyectos.

Gracias por estar ahí, por confiar en nosotros y por **formar parte de esta asociación que crece, evoluciona y se fortalece** gracias a cada uno de vosotros.

Miramos al **nuevo año con ilusión renovada y con el firme compromiso de seguir trabajando, juntos**, por un sector más sólido y preparado.

Felices Fiestas

*Yolanda Carabante
Directora General*

Gran acogida del webinar de ANEDA sobre VeriFactu y el Sistema Informático de Facturación en vending

Más de 40 empresas participan en un encuentro clave para resolver dudas sobre la implantación del sistema VeriFactu en el sector del vending

En las últimas semanas, el sector del vending ha mostrado una creciente preocupación por la aplicación del Sistema Informático de Facturación (SIF), regulado por el Real Decreto 1007/2023 — conocido como VeriFactu— y por los desarrollos normativos que lo acompañan. Para dar respuesta a las numerosas consultas recibidas, ANEDA organizó el pasado viernes 7 de noviembre un webinar informativo dirigido exclusivamente a sus asociados.



La sesión estuvo a cargo de **Rafael Martín**, abogado de ANEDA y consultor legal y fiscal especializado en vending, quien ofreció una explicación clara y detallada sobre el alcance real de las nuevas obligaciones. Su intervención permitió contextualizar la normativa, aclarar conceptos clave y exponer los pasos que deberán seguir las empresas del sector para adaptarse correctamente.

El interés generado fue notable: más de 40 empresas se conectaron al encuentro, lo que demuestra la importancia y urgencia del tema. Tras la exposición inicial, se abrió un turno de preguntas en el que los asistentes pudieron plantear sus dudas específicas. El debate fue especialmente enriquecedor, con un intercambio fluido en el que Rafael Martín respondió cada cuestión planteada, aportando claridad y orientación práctica.

La alta participación y el dinamismo del debate confirmaron la necesidad de seguir impulsando espacios formativos que acompañen al sector en este proceso de transición normativa. Desde ANEDA, se continuará trabajando para ofrecer información actualizada y apoyo a todas las empresas asociadas, reforzando así el compromiso con la profesionalización y el crecimiento del vending.

Webinar

VeriFactu y Máquinas Vending

7 NOVIEMBRE - 9:30 H

Por Rafael Martín, abogado



Reunión de la Junta Directiva de ANEDA previa a Expocongress

Planificación y revisión de temas asociativos

La Junta Directiva de ANEDA celebró, en el mes de noviembre, una reunión de trabajo previa a la celebración de **ANEDA Expocongress**, un encuentro en el que los asistentes abordaron el orden del día previsto y pusieron el foco en los últimos detalles de la organización del evento.

Durante la sesión, se revisaron los avances en la preparación de Expocongress, **analizando aspectos logísticos, contenidos programados y participación de empresas y colaboradores**. La Junta destacó la importancia de esta edición como punto de encuentro estratégico para el sector y reafirmó su compromiso con ofrecer un evento de alto valor para todos los asociados.

Además, se repasaron las **actualizaciones más recientes en temas de interés asociativo**, incluyendo las reuniones institucionales



Laqtia
HONEST INSTANT DRINKS

¡VISITANOS!

NUEVO

Fini

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

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

Empresa certificada con IFS Food

Versión 8

Naming S.L. Pol. Ind. Zafranar c/ País Vasco, 5, 50550 Mallén (Zaragoza) Tel. 976 86 63 80 • www.pocketes

naming POCKET

¡LA GRAN NOVEDAD QUE REVOLUCIONA EL MUNDO DEL VENDING!

Un nuevo formato, un nuevo momento de consumo: rico, equilibrado y listo para disfrutar en cualquier lugar

El Consejo Regulador AQS impulsa el nuevo modelo y refuerza su presencia en Expocongress

Trabajo conjunto para fortalecer el certificado AQS

Tras la reunión mantenida el mes pasado del Consejo Regulador AQS, se celebró un **nuevo encuentro de trabajo con la nueva certificadora y los auditores externos**, con el objetivo de coordinar la transparencia, la calidad y la mejora continua en la gestión y distribución del nuevo equipo AQS.

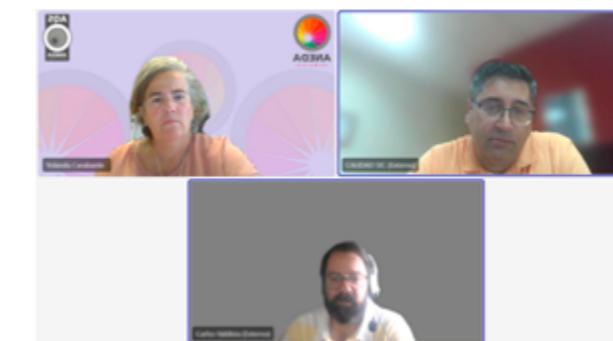
Esta sesión permitió **revisar en detalle los procedimientos internos**, establecer criterios comunes y asegurar una transición ordenada en la implantación del sistema.

Durante la reunión se puso especial énfasis en definir un modelo de actuación alineado estrictamente con el reglamento vigente, garantizando así la coherencia en los procesos de certificación, auditoría y control. La coordinación entre todas las partes implicadas resultó clave para avanzar en la planificación y en la correcta distribución de responsabilidades.

Este encuentro marca un paso importante en la consolidación del **nuevo equipo AQS y refuerza el compromiso del Consejo Regulador** con la transparencia, la calidad y la mejora continua en la gestión del sistema.

Además, el equipo del **Consejo Regulador estuvo presente en ANEDA Expocongress**, donde contó con un espacio propio destinado a informar, asesorar y fomentar el certificado específico de vending, apostando por una nueva etapa que marcará el impulso del sello de calidad. Su participación permitió acercar el proyecto a las empresas del sector, y reforzar la importancia de una transición ordenada y transparente hacia el nuevo modelo AQS.

La **presencia del Consejo en el evento**, unida a las reuniones técnicas mantenidas, marca un paso significativo en la consolidación del sistema y demuestra el compromiso de todas las partes implicadas con la calidad, la coordinación y la mejora continua en los procesos de certificación y auditoría.



Restauración Automatizada: entre la modernización urgente y la oportunidad estratégica

Un Think Tank estratégico que fortalece la colaboración ANEDA-Hostelco

Dentro de la alianza estratégica **HOSTELCO** y **ANEDA**, con el objetivo de potenciar la visibilidad y el posicionamiento del sector de la distribución automática en el marco de Hostelco 2026, ambas organizaciones han puesto en marcha una serie de iniciativas que impulsarán la colaboración y, por ende, el sector de la distribución automática.

Una de estas iniciativas ha sido la **Mesa Think Tank del Vending que se llevó a cabo el pasado 27 de noviembre en Madrid**, donde actores clave del sector debatieron sobre el valor que puede aportar la restauración automatizada, una experiencia compartida donde se analizaron las distintas perspectivas expuestas por los participantes.

El encuentro se celebró en la **agencia de comunicación Amor de Madre**, a quienes ANEDA agradece su colaboración y apoyo en la organización de este interesante encuentro.

La sesión reunió a **operadores, fabricantes, proveedores** y representantes del ámbito hotelero y de la distribución automática, y canal Horeca, generando debates de gran relevancia sobre el futuro del vending, la evolución del producto fresco, la experiencia de usuario, la eficiencia operativa y la necesidad de nuevas alianzas dentro de la cadena de valor.

Las conclusiones reflejan un sector en plena **transformación** y confirman la importancia de seguir trabajando unidos para impulsar la modernización y visibilidad del canal.



CHOCOLATE CALIENTE SOLO PARA VENDING



FONT VELLA DA NUEVA VIDA A LAS BOTELLAS



El mejor café solo con pulsar un botón.

Descubre nuestra nueva línea Vending

Special Vending

CAFESCANELAS.COM



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)
12 oz	(350 ml)
14 oz	(475 ml)

*Formatos disponibles sólo 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.

Expocongress 2025: revive aquí los mejores momentos

Compartimos contigo el vídeo resumen de Expocongress 2024, una forma rápida y visual de revivir todo lo que hizo especial esta edición: las ponencias, los encuentros, la energía del sector y el entusiasmo de todos los que formasteis parte del evento.

Desde ANEDA queremos dar las gracias una vez más por vuestra participación, por llenar Expocongress de **ideas, conversaciones y proyectos que impulsan al sector cada día**.

Si quieres volver a leer con calma todo lo ocurrido, puedes encontrar el **resumen completo en la revista de noviembre**. Haz click en la imagen para acceder al especial.

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 Vítro sabe infusionar.
- 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](tel:+34948709709)

EXPENDEDORA DE AGUA A GRANEL AGUA NATURAL Y CON GAS

Nuestra Drink Green TE DA MAS

- Pantalla táctil 10"
- Muestra videos corporativos
- Info medioambiental de ahorro en CO2.
- Hasta botellas de 2 litros!
- Nueva filtración BRITA con control online iQ Meter

Nexus Machines info@nexusmachines.net

Optimiza la experiencia de tus clientes con Vacway

VACWAYlockers

VACWAYkiosks

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** **Maquinas self-service para tickets, brazaletes y compra de productos de alimentación varios** **Gestión rápida sin filas ni esperas.**

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

COGES

ENGINE CONNECT

Conectividad 4G

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

Apple Pay **Mastercard** **G Pay** **Visa** **Samsung Pay**



Te ayudamos a marcar la pauta que definirá tu futuro

SENATUS CONSULTING SL se presenta como un actor orientado a acompañar a organizaciones que necesitan convertir la incertidumbre regulatoria en oportunidades estratégicas, combinando experiencia jurídica, capacidad de interlocución y enfoque operativo.

SENATUS CONSULTING SL es una consultora especializada en estrategia y asuntos públicos que acompaña a organizaciones en la identificación de riesgos regulatorios, la definición de estrategias de interlocución y la gestión de su reputación ante administraciones y opinión pública. Su oferta integra análisis legislativo, relaciones institucionales, comunicación estratégica y formación, con un enfoque práctico orientado a resultados.

Qué hace

La firma presta un **asesoramiento integral** que combina análisis normativo y de mercado, diseño de planes de acción, gestión de relaciones políticas e institucionales, elaboración de campañas de sensibilización y formación especializada. Sus servicios incluyen **monitorización normativa, informes de impacto regulatorio, elaboración de mensajes y narrativas públicas, gestión de crisis y acompañamiento** en procesos de diálogo con administraciones a nivel local, autonómico, nacional y europeo.

Liderazgo y equipo

El CEO y fundador de SENATUS es **Rafael Martín Moratalla**, abogado y político con más de treinta años de ejercicio profesional. Además de su papel como máximo responsable ejecutivo, Rafael Martín dirige personalmente los departamentos Legales y

de Asuntos Públicos, aportando una combinación de experiencia jurídica y conocimiento del entorno político que marca la orientación estratégica de la consultora. El equipo que integra la firma reúne perfiles multidisciplinares —juristas, comunicadores, analistas políticos y consultores— diseñados para **ofrecer soluciones a medida y acompañamiento operativo** durante todo el ciclo de intervención.

Asimismo, **SENATUS CONSULTING** cuenta con un consejo asesor formado por figuras clave tanto del ámbito político, la empresa y la sociedad civil. Este consejo asesor aporta una visión estratégica complementaria y permite a la firma anticipar **tendencias, identificar riesgos emergentes y adaptar sus estrategias a los cambios del entorno regulatorio y social**. La participación de estos expertos enriquece la toma de decisiones y refuerza la capacidad de SENATUS para ofrecer un asesoramiento integral y alineado con la realidad institucional y social.

Clientes y sectores

SENATUS trabaja con organizaciones públicas y privadas de diversa naturaleza, adaptando su metodología a las **necesidades específicas** de cada cliente. Su cartera incluye con frecuencia **empresas de retail, construcción, transportes e industria**, aunque sus servicios son aplicables a todos los sectores que requieren interlocución con administraciones y gestión de riesgos regulatorios.

Propuesta de valor y metodología

La propuesta de SENATUS se basa en **transformar la complejidad normativa en estrategias prácticas y accesibles**. Aunque se trata de una firma de tamaño más modesto en comparación con las grandes consultoras, su implicación con los clientes es mucho más directa y personalizada. SENATUS ofrece un acompañamiento cercano, adaptando cada intervención a las necesidades concretas de cada organización y estableciendo relaciones de confianza que favorecen la eficacia del asesoramiento. Su metodología combina **investigación y análisis de datos, diagnóstico jurídico y político, diseño estratégico y ejecución táctica**, todo ello apoyado en indicadores de seguimiento que permiten ajustar la intervención en tiempo real. El valor diferencial de la consultora reside no solo en la conjunción de conocimiento técnico, capacidad de interlocución política y habilidad para construir narrativas que faciliten la toma de decisiones y la defensa de intereses corporativos, sino también en su perfil técnico altamente especializado y en la atención personalizada que ofrece a cada cliente, aportando soluciones a medida que las grandes firmas difícilmente pueden igualar.

Casos de uso y enfoque operativo

Los proyectos de SENATUS suelen estructurarse en fases: **diagnóstico y mapeo de actores, diseño de hoja de ruta estratégica, interlocución y movilización de apoyos, y evaluación de impacto**. La consultora presta especial atención a la anticipación de cambios regulatorios y a la preparación de mensajes y materiales que faciliten la comprensión y la persuasión ante públicos técnicos y no técnicos.



Las condiciones siguen siendo muy difíciles para los comerciantes de café, ¿mejorarán pronto?

El comercio de café afronta una crisis estructural donde la volatilidad es la norma y solo los modelos resilientes podrán sostenerse

En los últimos años, los comerciantes de café han operado en un entorno marcado por una volatilidad inusual: **niveles de precios históricamente altos, costos logísticos crecientes, disruptiones climáticas, cambios en la oferta global y una demanda que muestra señales de desaceleración en ciertos mercados.**

Aunque algunos sostienen que el mercado podría empezar a estabilizarse, la realidad es que las dudas persisten entre **comerciantes primarios, importadores, exportadores y traders internacionales.**

Para conocer cuáles son las preocupaciones más relevantes que enfrentan, qué tan viable es una recuperación en el corto plazo y qué pueden hacer los comerciantes para amortiguar los riesgos del entorno actual, hablé con **tres expertos de Guatemala y España.**

| Fuente: perfectdailygrind.com/



Clima y mercado, las principales preocupaciones

Pese a cierto optimismo sobre una eventual estabilización del mercado, los comerciantes de **café de especialidad** continúan operando en un entorno atravesado por riesgos estructurales que mantienen la estabilidad real aún fuera de alcance.

La principal **preocupación sigue siendo el clima:** la combinación de sequías, lluvias fuera de ciclo y floraciones irregulares ha demostrado tener efectos devastadores en países clave como Brasil o Vietnam. Cada evento climático extremo altera la disponibilidad de café, presiona los precios y hace más difícil planificar. Para comerciantes pequeños y medianos, esta pérdida de previsibilidad incrementa notablemente sus costos operativos.

Ashley Prentice, productora de tercera generación y fundadora de Gento Coffee en Guatemala, señala que la escasez de mano de obra en origen se ha vuelto un desafío crítico. En países donde la calidad depende de la **cosecha selectiva** y del trabajo altamente especializado, encontrar cortadores capacitados es cada vez más difícil. El capital humano no solo es más escaso, sino más costoso, lo que eleva los costos de producción y genera dudas sobre la capacidad de mantener la calidad y los volúmenes futuros.

Otra fuente de incertidumbre es la volatilidad del mercado C. Aunque los precios se han mantenido altos, esta inestabilidad implica riesgos de cobertura difíciles de asumir para quienes no cuentan con suficiente respaldo financiero. Las variaciones abruptas generan **márgenes negativos** temporales que muchos no pueden absorber.

El componente logístico tampoco ofrece alivio. Los fletes marítimos, aunque más bajos que en la crisis de 2021-2022, siguen siendo entre dos y tres veces más altos que antes de la pandemia. A esto se añaden **atrasos recurrentes en puertos**, escasez de contenedores y costos más altos de almacenamiento, seguros y financiamiento.

¿Puede haber una recuperación en el corto plazo?

Al abordar la posibilidad de una recuperación en el corto plazo, la mayoría de comerciantes coincide en que no es un escenario probable.

Para **Pedro Tanoira**, cofundador, gerador y tostador de Coffee Mori en España, la dinámica actual no sugiere un retorno a los precios o condiciones que conoció la industria hace cinco o diez años. En cambio, lo que se percibe es una estabilización en niveles altos, donde los costos elevados, la oferta limitada y la volatilidad persistente han dejado de ser anomalías.

Su socio y también cofundador de **Coffee Mori, Javier Castiñeiras**, coincide en este diagnóstico. Él explica que la baja expectativa de recuperación está directamente relacionada con varios años de stocks globales insuficientes, consecuencia de cosechas cortas que mantienen la demanda constantemente presionada. Aunque algunos orígenes, en particular Brasil, podrían registrar un ligero aumento de producción, este crecimiento no alcanza para corregir el desequilibrio estructural entre oferta y demanda.

A este escenario se suman factores externos que complejizan aún más la situación: la especulación financiera sobre los commodities, los movimientos bruscos en los mercados de futuros y las dinámicas geopolíticas, como aranceles o restricciones comerciales.

"Los mercados de futuros se están volviendo un casino global y eso afecta directamente a las materias primas de una forma que no es realista", advierte Javier.

Asimismo, el cambio climático continúa **limitando la consistencia del Arábica**, una planta altamente sensible, lo que incrementa la irregularidad de las cosechas. En orígenes como Guatemala, ya hay escasez de café disponible incluso antes de iniciar la cosecha, dice Ashley.

¿Quiénes han sido los más afectados?

Ante la sucesión de cambios inesperados que ha sacudido al sector en los últimos años, muchos actores de la cadena quedaron expuestos: sin liquidez suficiente, sin margen de maniobra y sin una estrategia preparada para responder a una demanda cambiante.

Ashley subraya que los comerciantes más golpeados por esta coyuntura son, ante todo, quienes han construido su operación alrededor de conseguir café al precio más bajo posible, sin invertir en relaciones estables con sus proveedores. Este modelo, dependiente de compras oportunistas y disponibilidad inmediata, se desmorona cuando el mercado se dispara o cuando la oferta se vuelve estrecha.

Para muchos, el alza abrupta de los precios se tradujo en **pérdidas, erosión de márgenes e incluso en la fuga de clientes** al tener que trasladar aumentos significativos al consumidor final.

Los **importadores y los exportadores** medianos también han sido especialmente vulnerables, sobre todo quienes cuentan con menos respaldo financiero. Con precios que crecieron de forma repentina, su necesidad de capital para comprar y mover café se elevó. Algunos tuvieron dificultades incluso para adquirir **café en el mercado interno**, mientras que muchos importadores no lograron asegurar los mismos volúmenes de años anteriores debido al peso financiero que implica mantener el inventario.

"Los tostadores, ahora mismo, son los que más mermados van a ver sus márgenes, porque el consumidor final es mucho más delicado a la hora de comprar", señala Javier.

¿Qué se necesita para sobrevivir a la crisis?

Reducir costos y optimizar operaciones ayuda en tiempos de crisis, pero no es suficiente para sobrevivir a ella. Aunque la eficiencia y la escalabilidad son necesarias, no abordan por sí solas el problema estructural que enfrentan muchos actores de la industria.

Javier señala que a **menor tamaño del tostador, mayor es la proporción que representa el café verde dentro del precio final del producto**. Cuando los costos del grano suben, esta relación se vuelve insostenible: incluso si el negocio optimiza procesos, los costos operativos se suman al incremento del café verde y los precios finales se disparan. Por eso, en este escenario, algunos actores, particularmente los pequeños, seguirán enfrentando tensiones financieras fuertes pese a cualquier ajuste interno.

Frente a esto, **Ashley y Javier** destacan que la clave para sostenerse va más allá de la reducción de costos, está en construir relaciones sólidas y de largo plazo con productores y proveedores. Estos vínculos permiten asegurar estabilidad en la materia prima, negociar precios más previsibles y reducir el riesgo de interrupciones o escasez en la oferta.

La integración vertical también puede hacer parte de la lista de soluciones. Muchos negocios están **ampliando su rol dentro de la cadena para garantizar un abastecimiento más estable** y reducir su exposición al mercado abierto. Este tipo de organización, junto a alianzas transparentes y beneficiosas para ambas partes, se está volviendo una ventaja competitiva.

¿Qué se prevé para el 2026?

Las proyecciones para 2026 sugieren un **escenario similar al de 2025**. Un mercado aún inestable y marcado por problemas estructurales que no se resolverán en el corto plazo. Aunque los precios han cedido ligeramente desde los máximos históricos, no se anticipan descensos significativos y la volatilidad seguirá siendo una constante.

En materia logística, uno de los factores que más presionó a la industria en 2024 y 2025, tampoco **se prevén mejoras sustanciales**. El riesgo de repetir errores del pasado se mantiene: esperar demasiado para comprar, confiar en que el mercado bajará o no asegurar el inventario a tiempo. Estas decisiones dejaron a muchos tostadores sin café o los obligó a adquirirlo a precios considerablemente más altos.

Javier comenta que **el próximo ciclo se moverá en líneas muy parecidas al actual**. Salvo un shock climático relevante en Brasil, Vietnam u otro origen determinante, los precios y la demanda transitarán dentro de los mismos rangos. Él lo describe como una estabilidad relativa, pero en niveles elevados, que ofrece previsibilidad sin eliminar la tensión.

Pedro advierte, además, que los grandes traders están mejor posicionados para absorber la volatilidad y adaptarse a las nuevas exigencias. Por eso, probablemente, ampliarán su participación. En cambio, los actores pequeños, tostadores, exportadores medianos y microimportadores enfrentarán mayores barreras. Algunos podrían verse obligados a salir del mercado o a **integrarse en cooperativas y modelos asociativos** para mantenerse a flote.

Conclusiones finales

El panorama para los comerciantes de café en 2026 no será más sencillo que el vivido en los últimos años. **La volatilidad posiblemente persistirá, alimentada por factores climáticos, logísticos y financieros** que ya no pueden considerarse excepciones, sino parte estructural del mercado global del café.

La recuperación, si llega, será lenta y desigual, favoreciendo a quienes cuentan con mayor capacidad financiera, diversificación y acceso a herramientas de gestión de riesgo.



La Generación Z ya prefiere comer en el supermercado o la sala de vending antes que en restaurantes

Los jóvenes dedican el 64,5% de su presupuesto para comer fuera a supermercados, vending u oficinas

La denominada Generación Z, es decir la franja de jóvenes que hoy tienen entre 13 y 28 años, **concentra el 64,5% del gasto a la hora de comer fuera de casa en canales alternativos a la restauración comercial**. Es decir, esta franja de consumidores que engloba desde adolescentes a jóvenes que se suman al mercado laboral, ha empezado a dar la espalda a la restauración tradicional para alimentarse en la red establecimientos del sector del gran consumo o recurriendo a una amplia amalgama de servicios de restauración no comercial.

De hecho, al diferenciar por canales el consumo de esta franja de edad, los datos de Circana del último Observatorio de la Restauración de Marca 2025-2026, revelan que el 36,5% de su gasto en comida lista para consumir dentro o fuera de los hogares (foodservice) se concentra en **tiendas de gasolineras, panaderías, supermercados e hipermercados, así como en tiendas tradicionales y de conveniencia**.

Otro 28% de su presupuesto en comer fuera de casa se les va a **consumir en locales no comerciales** como hoteles, servicios de restauración a bordo (trenes, aviones, barcos) o de las propias oficinas, máquinas de vending y locales de ocio nocturno. El resto del gasto de la Generación Z, el correspondiente a la restauración comercial, se distribuye entre los locales de servicio rápido (18,6%), entre los que se incluyen desde los diferentes conceptos de **comida rápida** a los bares tradicionales o las heladerías, así como a los establecimientos con atención en mesa (13,1%).

Estas tendencias de consumo, según los autores del informe, responden a la **vinculación de los miembros de esta generación, por un lado**, a entornos educativos y laborales, además de una preferencia por opciones rápidas y más accesibles en el caso de los canales no comerciales; mientras que cuando acuden a la restauración comercial se decantan por opciones rápidas con un **patrón de consumo ágil, funcional y en sintonía con su estilo de vida**.

Los nuevos consumidores

En el caso de los consumidores aún más jóvenes, los **menores de 13 años** pertenecientes a la generación Alfa, en situación de dependencia económica de sus padres, reparten su gasto entre el retail (16,3%), los restaurantes de servicio completo (16,6%) y, sobre todo, los locales de servicio rápido (19,4%), lo que muestra su influencia directa en la toma de decisiones familiares a la hora de comer fuera del hogar.

El estudio de Circana revela que el peso del retail en la **alimentación lista para consumir** también empieza a ser relevante incluso en tramos de edad más adulta, como el caso de los Millennials, entre los 29 y los 44 años, que dedican a este canal más presupuesto, un 26,5%, que a los locales de servicio rápido (25,3%) o de servicio completo (20,3%)

Mientras estas tendencias se asienten, de forma global, el sector del foodservice en España prevé **cerrar este año con un negocio por valor de 43.500 millones de euros** tras haber registrado en los últimos 12 meses un avance del 2,3% en sus ventas y una cuota del 32% dentro del gasto total en alimentación y bebidas, según datos de Circana. A pesar de estos incrementos, destacan, el número de visitas a los puntos de venta se ha mantenido totalmente inalterado con un 0,0%, convirtiendo a España en el único mercado europeo que no pierde tráfico en foodservice.

En este periodo, además, **el consumo dentro de los establecimientos**, aunque **acaparan 66% del gasto**, ha perdido dos puntos porcentuales de cuota respecto a formatos como el delivery, que se mantiene casi invariable con un **6,6%**, y **el takeaway** que gana casi tres puntos hasta situarse en el 27,4%, según la consultora.



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.tiendavasospapel.com



NFD MISMA TECNOLOGÍA
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 / SIRIO / 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 COUBRIO / BINO / VENEZIA / SPazio / KIKKO / KIKKO MAX / ASTRO / CONCERTO / OPERA / CANTO MAESTRO
BIANCHI BVM 931 / 951 / 971 / 972 / LEI 400 / 400 / 700
RHEA VENDORS SAGOMA / LUCE / LUCE X2 / MILANO SAECO GROUP 700

ECO LINE
13" - 15" - 22" TOUCH-SCREEN IPS full HD monitor CAPACITIVE touch panel 4 mm TEMPERED SAFETY GLASS
NECTA SOLISTA / KREA / BINO / SPazio / VENEZIA / SPazio / KIKKO / KIKKO MAX / ASTRO / CONCERTO / OPERA / CANTO MAESTRO
BIANCHI BVM 931 / 951 / 971 / 972 / LEI 300 / 400 / 600 / 700
RHEA VENDORS SAGOMA / LUCE / LUCE X2 / MILANO DUCALE CITY 700

CONTACTA CON NOSOTROS **91 018 99 53**

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

ELYTE VENDING Family computer
DESARROLLOS INFORMATICOS, S.L. Vending Solutions

Actualice su gestión de Vending, cambie a...

ELYTE



SOLICITE INFORMACIÓN

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

gullón
Celebra con nosotros
El Mayor Surtido del Canal Vending

NUEVO!

NUEVO!



ingredientes que puedes ver y pronunciar



Ingredientes
100% naturales



Minimamente
procesadas



Ingrediente N° 1
Frutos Secos
49%-64% Frutos Secos



Sin gluten

@bekindsnacks_es

www.es.bekindsnacks.com

BIBO

DISTINGUE, DIGITALIZA, EVOLUCIONA

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

GMBOS 4.0 Más inteligente

BEZOYA
Mineralización muy débil

AGUA DE MINERALIZACIÓN MUY DÉBIL AGUA PARA VIVIR MUY FUERTE

NUEVA BOTELLA
más cómoda y más sostenible*

Pascual AGUA MINERAL NATURAL BEZOYA TRESCAZAS Mineralización muy débil 50 cl

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 - martin@euroconsultores.es
www.euroconsultores.es

Tendencias de RRHH para 2026

Digitalización, formación continua y beneficios definirán la hoja de ruta de los equipos de personas el próximo año, según Factorial

Tras un 2025 marcado por la inestabilidad económica, nuevas normativas laborales y la adopción acelerada de la inteligencia artificial, las empresas españolas han afrontado retos clave como la batalla por el talento y la creciente incertidumbre del mercado.

De cara a 2026, estos desafíos se intensifican y sitúan a los recursos humanos en el centro de la estrategia empresarial. En este escenario, **Factorial**, plataforma europea líder en gestión empresarial, identifica siete tendencias de RR.HH. para 2026, que sirven como marco de referencia para anticipar necesidades en la optimización de procesos con IA, la digitalización interna y la captación y fidelización de talento.

La IA, el motor central de la gestión empresarial

La Inteligencia Artificial se ha consolidado como una herramienta estratégica para todos los sectores y especialmente para RR.HH. Los datos lo respaldan: según el último estudio elaborado por Factorial, el Informe Global IA 2025, en España, el 83,4% de los profesionales ya utiliza herramientas de IA en su día a día y el 81,3% de



las empresas reconoce que la IA ha incrementado su productividad. Además, el 58% asegura que su **carga de trabajo aumentaría si desaparecieran estas herramientas**, mientras que el 72% considera que sería más eficaz si redujera sus tareas manuales y repetitivas.

Según Jordi Romero, CEO de Factorial: «*La IA no es solo una herramienta: está redefiniendo cómo trabajamos. Permite a los equipos de RR.HH. centrarse en la estrategia y el talento, dejando que la tecnología se encargue de tareas repetitivas y análisis complejos.*

El resultado es un nuevo modelo de trabajo: menos microgestión, más espacio para el talento, la cultura y la estrategia, y organizaciones mejor preparadas para tomar decisiones rápidas, informadas y con impacto real.

Formación continua, integrada y eficaz

El 71% de profesionales en España no recibe la formación suficiente para afrontar su día a día, según Gartner. **La formación en 2026 se integrará en los flujos de trabajo con IA**, mediante microcontenidos, itinerarios personalizados, evaluaciones prácticas y feedback inmediato, transformando la capacitación en un proceso continuo y adaptado a cada rol.

El **liderazgo moderno combina inteligencia emocional y análisis de datos**. El People Analytics se consolida como una herramienta clave para optimizar la salud de los equipos y la toma de decisiones: el 92% de las empresas en España ya lo utiliza o lo implantará, y el 85,6% asegura que mejora la calidad de sus decisiones, según datos de la plataforma. Gracias a estas soluciones, es posible identificar sobrecarga laboral, rotación, rendimiento y otros indicadores estratégicos, permitiendo decisiones más objetivas, eficaces y alineadas con la realidad de los equipos.

El **bienestar laboral** ha dejado de ser un complemento para convertirse en un factor estratégico. Hoy, casi el 90 % de los profesionales valora la flexibilidad, la conciliación y los beneficios a la hora de aceptar un empleo. Ofrecer incentivos y ventajas adaptados a las necesidades de las personas refuerza la cultura de empresa y potencia la marca empleadora.

La **evolución profesional** también influye en los resultados: los sistemas de performance review permiten medir objetivos, rendimiento y planes de acción, aumentando la eficiencia de los equipos y, según McKinsey, hasta un 30% los ingresos de las compañías. El bienestar y la claridad en la gestión se consolidan, así como palancas clave de productividad, retención y compromiso.

Reclutamiento y digitalización: eficiencia y precisión

Contratar rápido puede ser sinónimo de calidad. La combinación de sistemas ATS (Applicant Tracking System) y herramientas de gestión digital permite optimizar la redacción de ofertas, filtrar CVs y coordinar entrevistas, acelerando los procesos de selección sin comprometer la eficiencia ni la precisión.

Además, la **digitalización integral de gastos, presupuestos y nóminas** genera ahorros de entre el 10% y el 30%, mejora la visibilidad financiera y facilita la coordinación entre los

equipos de People y Finanzas, convirtiéndose en un motor de productividad y control estratégico dentro de las organizaciones.

Diversidad, equidad e inclusión (DEI): la nueva ventaja competitiva

En 2026, la DEI se convertirá en un **eje estratégico para las empresas que buscan innovar y atraer talento**. Compañías como Salesforce, Google o Microsoft ya han demostrado que invertir en diversidad impulsa innovación, retención y compromiso. Las oportunidades más relevantes se centran en liderazgo inclusivo, selección sin sesgos y equidad salarial.

Para 2026, la gestión de personas se consolida como un motor de ventaja competitiva. Las siete tendencias identificadas por Factorial —inteligencia artificial, formación continua, People Analytics, bienestar laboral, reclutamiento y digitalización, y diversidad, equidad e inclusión (DEI)— se presentan como palancas estratégicas para atraer y retener talento, optimizar recursos y tomar decisiones más eficaces, fortaleciendo al mismo tiempo la cultura empresarial y la innovación en un entorno cada vez más dinámico.



Cuideate con un
buen momento
www.fritravich.com



GAGGIA
MILANO



Fika: el arte sueco de detener el tiempo y celebrar el café

Más que una pausa para el café, el fika es un ritual de conexión, calma y disfrute que nos invita a vivir con más intención en medio del ritmo frenético del día a día"

En un mundo que avanza a un ritmo frenético, donde las agendas se llenan y las notificaciones no dan tregua, existe una tradición que invita a hacer justo lo contrario: frenar, respirar y reconectar. Esa tradición es el fika, un **ritual profundamente arraigado en la cultura sueca que ha trascendido fronteras** y se ha convertido en un símbolo de bienestar, equilibrio y comunidad. Y en el corazón de este ritual hay un protagonista indiscutible: el café.



Un ritual que va más allá de una pausa

El fika no es simplemente "tomar un café". **Es una filosofía de vida.** En Suecia, forma parte del día a día tanto como el desayuno o la cena. Se practica en oficinas, hogares, cafeterías, parques y prácticamente cualquier lugar donde dos o más personas puedan sentarse a conversar.

La esencia del fika es sencilla: una pausa consciente para compartir un momento, un pensamiento o un silencio, acompañados de una taza de café y algo dulce.

No importa si dura diez minutos o media hora; lo importante es la intención. Es un **espacio para reconnectar con uno mismo y con los demás**, para bajar el ritmo y recordar que la productividad también nace del descanso.

El café: alma líquida del fika

Suecia es uno de los países con **mayor consumo de café per cápita del mundo**. No es casualidad. El café es el hilo conductor del fika, el elemento que marca el inicio del ritual y que invita a detenerse.

Pero el café del fika no es un café cualquiera. No se trata de beberlo rápido ni de usarlo como combustible. Se bebe con calma, con atención, con presencia. Cada sorbo acompaña la conversación, la reflexión o la risa. Es un café que se disfruta, no que se apura.

En muchas oficinas suecas, el fika es incluso una práctica institucionalizada: **dos pausas al día, una por la mañana y otra por la tarde**, donde el café se convierte en un puente entre compañeros, un espacio para compartir ideas y fortalecer vínculos.

El dulce que completa la experiencia

Aunque el café es el protagonista, el fika rara vez llega solo. Lo acompaña un dulce tradicional: el **famoso kanelbulle**, un rollo de canela que se ha convertido en ícono de la repostería sueca. También pueden aparecer galletas, tartas caseras o bollería artesanal.

Este acompañamiento no es un capricho, sino parte del ritual. El dulce simboliza el mimo, el detalle, el placer sencillo que complementa la pausa.

Fika como herramienta de bienestar

En tiempos donde el estrés y la desconexión emocional son desafíos globales, el fika emerge como una práctica que aporta equilibrio. Diversos estudios señalan que **las pausas regulares mejoran la concentración, reducen la fatiga y fortalecen las relaciones laborales**.

El fika no solo mejora el bienestar individual, sino también el colectivo. Es una forma de **recordar que el trabajo no es solo productividad**, sino también humanidad.

El café como experiencia sensorial

Hablar de fika es hablar de café, pero también de la experiencia sensorial que lo rodea:

- El aroma que llena la estancia.
- El sonido del café al servirse.
- El calor de la taza entre las manos.
- El sabor que despierta y reconforta.

En Suecia, el café suele ser filtrado, suave y aromático, pensado para acompañar la conversación sin imponerse. Pero hoy, con la expansión de la cultura barista, el fika también abraza cafés de especialidad, tostados artesanales y métodos alternativos como la prensa francesa o el pour-over.

Un ritual que conquista el mundo

Cada vez más empresas y espacios de coworking fuera de Suecia están adoptando el concepto de fika como una **herramienta para mejorar el clima laboral**. Cafeterías de todo el mundo han incorporado el término en sus cartas, y en redes sociales se ha convertido en un símbolo de bienestar y estilo de vida consciente.

El fika se ha globalizado porque responde a una necesidad universal: parar y disfrutar.

Cómo incorporar el fika a tu día a día

No hace falta ser sueco para disfrutar del fika. Basta con seguir tres principios:

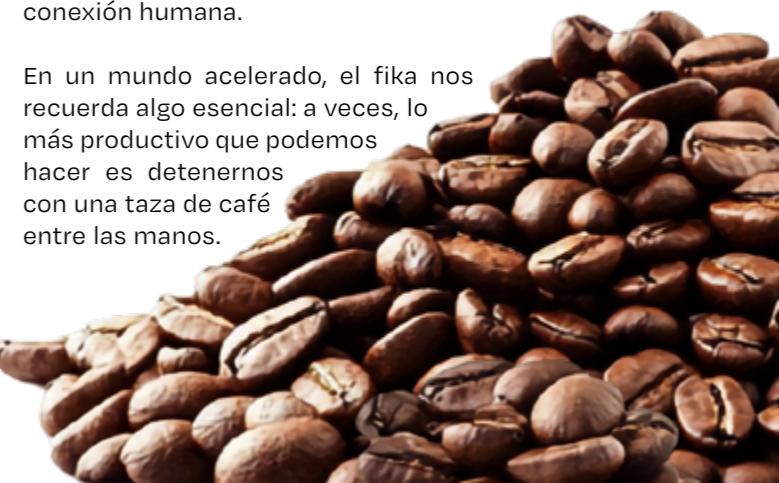
- **Haz una pausa real.** No revises el móvil, no respondas correos. Solo detente.
- **Comparte el momento.** Con un compañero, un amigo o incluso contigo mismo.
- **Acompáñalo con café y algo dulce.** No por gula, sino por placer.

Convertir el fika en un hábito puede transformar la forma en que vivimos nuestras jornadas, aportando calma, conexión y equilibrio.

Conclusión: un café que une, una pausa que transforma

El fika es mucho más que un descanso. Es una **invitación a vivir con más conciencia**, a valorar los pequeños momentos y a entender el café no solo como una bebida, sino como un vehículo de conexión humana.

En un mundo acelerado, el fika nos recuerda algo esencial: a veces, lo más productivo que podemos hacer es detenernos con una taza de café entre las manos.



AMFM Vending inicia una nueva etapa como Arbitrade Canarias

Tras años de colaboración dentro del grupo, la empresa referente en el sector de las máquinas expendedoras en las islas se ha integrado de forma definitiva dentro de la marca nacional



Arbitrade.
CANARIAS

AMFM Vending, referente en el sector del vending en las Islas Canarias desde la década de los 80, se ha convertido oficialmente en Arbitrade Canarias, integrándose plenamente dentro de la compañía de alimentación desatendida en España. Este paso supone una evolución natural y estratégica de la delegación canaria tras años de colaboración, reforzando así la identidad como grupo.

La empresa mantiene su estructura consolidada, con un equipo de más de **100 profesionales repartidos entre sus distintas sedes**. Este cambio de marca no implica alteraciones en el servicio de los 600 clientes a los que presta servicio, entre ellos el Servicio Canario de Salud, Aena Gran Canaria, la Universidad de Las Palmas de Gran Canaria y la Universidad de La Laguna, instituciones que confían desde hace años en la capacidad operativa y calidad. Con un total de 1.035 puntos de venta de bebidas calientes y 1.093 puntos de venta de snacks, la compañía se mantiene como el operador de vending con mayor implantación en la zona.

Uno de los **elementos más diferenciales de la empresa** es su apuesta por el producto local, especialmente a través de su café de elaboración propia, que se ha convertido en una auténtica seña de identidad. Además, la compañía es el único operador con presencia en las siete islas y fue

pionera en introducir el servicio de Smartshops en Canarias, demostrando su carácter innovador y su capacidad para adelantarse a las nuevas necesidades de los usuarios.

Para el CEO de Arbitrade, **Javier Arquerons**, se trata de un movimiento coherente con el crecimiento orgánico del grupo: *"Este cambio de marca supone un paso natural en nuestro propósito de consolidar una identidad sólida y unificada en todo el territorio. Arbitrade Canarias representa la unión entre la experiencia local de AMFM y la fuerza de un grupo nacional comprometido con la calidad, la innovación y las personas"*. Por su parte, **Raúl Rubio**, director general de Arbitrade Canarias, asegura que este cambio "impulsa hacia el futuro con un grupo que comparte nuestros valores y nuestra forma de entender el servicio". A lo que añade: "Seguimos siendo los mismos, con la misma pasión y el mismo compromiso de siempre".

Con esta integración, Arbitrade Canarias inicia una etapa en la que combina arraigo local, experiencia y proyección de futuro.

Con ello, permite potenciar su papel como socio estratégico para instituciones y empresas en todas las islas y consolidar su labor dentro de la alimentación desatendida.

El sector de aguas minerales acumula una reducción de su huella de carbono en más de un 25% en los últimos cuatro años

Las aguas minerales, palanca de desarrollo para otros sectores: ayudan a dinamizar un ecosistema con más de 18.700 empresas y a fijar población en más de 700 municipios

La Asociación Española de Aguas Minerales (ANEABE) ha presentado, esta tarde, en la Fundación Ortega-Marañón (Madrid), los avances más relevantes del Sector en materia de sostenibilidad -en una triple perspectiva: ambiental, social y económica- en el marco de la Jornada Agua Mineral, Pueblos Vivos. Además, como cada año, la Asociación ha presentado, de forma oficial, su nueva Memoria de Sostenibilidad 2024-Naturalmente Comprometidos, con un análisis detallado de los principales indicadores del Sector.

El evento ha reunido a cerca de un centenar de asistentes: representantes del Sector, instituciones, así como entidades vinculadas a la industria de Alimentación y Bebidas, Desarrollo Rural y Economía Circular. La apertura institucional corrió a cargo de **Núria Aymerich**, Comisionada Especial para la Competitividad Industrial y de la Pyme del Ministerio de Industria y Turismo, quien puso en valor la importancia estratégica del sector de aguas minerales en la España Rural, ya

que cerca de la mitad de las plantas envasadoras de agua mineral en nuestro país se encuentran en municipios de menos de 2.000 habitantes.

A continuación, ha tenido lugar coloquio "*Mujeres que hacen pueblo*", una conversación con las emprendedoras rurales **Tamara Alvalaz, Raquel Arranz y Belén Martínez**, creadoras del podcast y la comunidad digital: La Repera. Durante el diálogo con la periodista Olga Lambea, han compartido sus experiencias impulsando proyectos que fortalecen la vida comunitaria en municipios pequeños; han reflexionado sobre el papel del emprendimiento femenino como motor de cohesión y revitalización del territorio y han evaluado el impacto positivo del Sector de las aguas minerales en la vida rural.

El tercer bloque de la Jornada ha sido la mesa redonda Compromiso con el territorio y las personas, un espacio de debate en torno a la sostenibilidad del sector desde una triple perspectiva —ambiental, social y económica—. En ella han participado **Irene Zafra**, Secretaria

General de ANEABE, aportando una visión global del sector; **Mariluz Castilla**, experta en ESG y Sostenibilidad, que ha profundizado en últimos avances ambientales; **Diego Vizcaíno**, socio director del Área de Economía Aplicada de AFI, quien ha contextualizado la contribución económica del sector en el ecosistema rural; y Jorge Zapatera, bombero forestal e ingeniero técnico del **PLAN INFOCAM**, que ha puesto en valor la importancia del agua envasada durante los incendios forestales del pasado verano en España; así como la labor del Banco de Agua Solidario de ANEABE y CRUZ ROJA durante esta emergencia, con la donación más de 45.000 litros de agua mineral para los ciudadanos evacuados y también para los bomberos y brigadistas, que trabajaron en primera línea de fuego.

La clausura ha corrido a cargo de **José Manuel García**, presidente de ANEABE, quien, durante su intervención, ha destacado "el esfuerzo continuo de las compañías de agua mineral en España para presentar, cada año, nuevos avances en Sostenibilidad y seguir acelerando hacia el gran objetivo, que es la plena circularidad de sus envases". El presidente también ha subrayado que el Sector, mediante una gestión responsable y sostenible del recurso, ha conseguido "dar vida a los pueblos y conseguir PUEBLOS VIVOS -como dice el eslogan de la Jornada- con calidad de vida para sus habitantes, una destacada red de servicios básicos y con oportunidades para que los jóvenes no tengan que emigrar a las grandes ciudades".

Avances ambientales en circularidad y descarbonización

El Sector utiliza ya un 45% de PET reciclado (botellas hechas de otras botellas) y el 100% de los envases que se comercializan en España son **reciclables**. Otro dato significativo, recogido en la Memoria de Sostenibilidad de ANEABE, es que ha logrado una reducción del 32% en el consumo de agua de proceso industrial.

Durante la Jornada, los ponentes pusieron en valor la **reducción acumulada de la huella de carbono**, que supera el 25% en los últimos cuatro años, gracias a la innovación constante en modelos industriales eficientes y sostenibles. Destaca también la apuesta por las fuentes renovables (representa el 99% de la energía del Sector en 2024); así como la renovación progresiva de la flota comercial, en la que más del 38% de los vehículos son híbridos o eléctricos (alcanzando el 90% en casos particulares).

Los buenos resultados en los indicadores de Sostenibilidad no hubieran sido posibles sin el **esfuerzo inversor de la última década**: las compañías de aguas minerales han destinado 48 millones de euros a mejoras medioambientales.



Las aguas minerales, palanca de desarrollo para otros sectores

El sector de aguas minerales desempeña un papel determinante en la **generación de empleo**, la dinamización del tejido empresarial y la fijación de población en los territorios donde desarrolla su actividad. Esta aportación se refleja tanto en los datos socioeconómicos recogidos en la última Memoria de Sostenibilidad, como en las conclusiones del informe "Proyección económica-empresarial local del ecosistema de las aguas minerales en España", elaborado por la consultora AFI y ANEABE.

Según este estudio, el **ecosistema de las aguas minerales**, formado por los municipios donde opera el Sector y por las áreas colindantes vinculadas a esta actividad, abarca más de 700 municipios, de los cuales 102 cuentan con alguna de las plantas envasadoras existentes en España. A ellos se suman otros 605 municipios que, aun sin disponer de planta, se ven impactados, de forma positiva, por la actividad económica derivada del sector. En conjunto, este ecosistema dinamiza alrededor de 18.700 empresas de distintos sectores y configura un entorno económico amplio y diversificado que trasciende la actividad industrial.

En términos de empleo, los **municipios muy rurales del ecosistema de las aguas minerales** (aquellos que no superan los 5.000 habitantes ni los 100 habitantes por km² y que representan el 72% del total de municipios del ecosistema) han registrado un incremento del 10,5% en el número de afiliados a la Seguridad Social entre 2014 y 2024. Actualmente, dicho ecosistema alberga alrededor de 140.400 trabajadores por cuenta ajena, siendo relevante el empleo en sectores como el comercio y HORECA (servicios de alojamiento, comidas y bebidas, y catering).

Otros sectores, como los **servicios a empresas** (+57,2 p.p.), el **sector cultural** (+9,7 p.p.) o la **fabricación de maquinaria y bienes de equipo** (+2,4 p.p.), también han experimentado un crecimiento notable del empleo, reforzando la diversificación y resiliencia económica de estos municipios rurales de pequeña dimensión. Estos datos evidencian el papel de las aguas minerales como palanca de desarrollo para otros sectores.

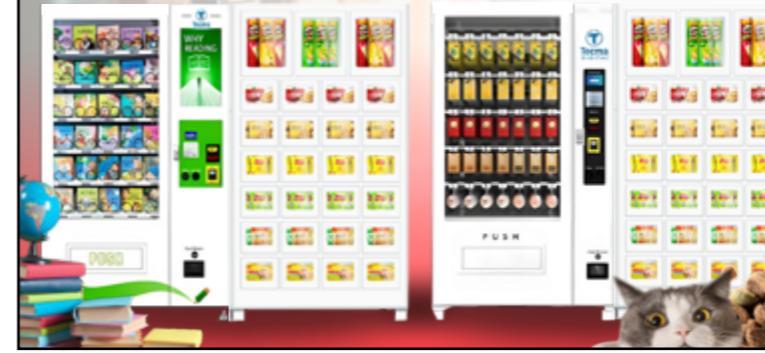
El informe de **AFI y ANEABE** refleja, también, que existen 42.265 trabajadores autónomos vinculados al ecosistema de las aguas minerales, con especial presencia en HORECA, pero también en servicios a empresas y el sector cultural.



Descubre nuestras

NOVEDADES NOVEDADES NOVEDADES

TECMA 660 SF 22"
TOUCH + 27S LOCKER



TECMA 660 SF 5" + 27S
LOCKER

Water Experts
Coffee lovers

BWT
water + more



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-water.com/es



Qualery
NATURALMENTE

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

www.qualery.com

ECO AGREED 2020-2021

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.

Atropellos de carretillas en almacenes

La señalización que salva vidas

En los almacenes, la convivencia entre personas trabajadoras y carretillas elevadoras constituye uno de los escenarios de **mayor riesgo**. Los atropellos son una de las causas más graves de accidente laboral en entornos logísticos e industriales, donde la circulación de vehículos de carga se combina con la actividad peatonal.

La prevención de riesgos laborales exige actuar sobre este peligro invisible. Una de las medidas más eficaces y de obligado cumplimiento es la señalización horizontal, que permite ordenar espacios, guiar movimientos y separar rutas de vehículos y peatones, reduciendo significativamente el riesgo de atropellos.

Marco normativo de la señalización en almacenes

La normativa europea y española establece criterios claros. La Directiva 92/58/CEE de la Unión Europea, transpuesta al ordenamiento español a través del Real Decreto 485/1997, de 14 de abril, regula las disposiciones mínimas en materia de señalización de seguridad y salud en el trabajo. Este RD se complementa con la Ley 31/1995 de Prevención de Riesgos Laborales y con la Guía Técnica del Instituto Nacional de Seguridad y Salud en el Trabajo (INSST), que desarrolla criterios prácticos de aplicación.

De acuerdo con esta normativa, la señalización horizontal no sustituye otras medidas preventivas, sino que es un complemento obligatorio cuando los riesgos no pueden eliminarse o reducirse de otra forma.

Beneficios de la señalización horizontal en la prevención de atropellos

- **Delimitación de áreas:** diferencia visualmente zonas de almacenaje, pasillos y áreas de circulación.
- **Creación de pasos peatonales seguros:** franjas tipo cebra en blanco o amarillo que reducen la exposición al tráfico de carretillas.
- **Identificación de riesgos:** franjas amarillas y negras a 45º en desniveles u obstáculos.
- **Mejor orden y limpieza:** espacios organizados que minimizan confusión y desplazamientos innecesarios.
- **Cumplimiento legal:** requisito exigido por la normativa vigente.
- **Apoyo a la productividad:** recorridos claros que agilizan la circulación y reducen tiempos de trabajo.

Criterios técnicos de aplicación

- **Vías de circulación de carretillas:** franjas continuas blancas o amarillas de al menos 5 a 10 cm, respetando distancias de seguridad. Se recomienda un sentido único de circulación y evitar curvas cerradas.

● **Pasos peatonales:** señalizados con bandas amplias en blanco o amarillo, de alta visibilidad, situados estratégicamente en cruces y zonas de tránsito.

● **Zonas de trabajo y almacenamiento:** delimitadas con franjas blancas o amarillas de 10 cm, evitando interferencias entre puestos próximos.

● **Colores de seguridad:** rojo (prohibición y emergencias), amarillo (advertencia), azul (obligación) y verde (salvamento).

● **Materiales recomendados:** pinturas antideslizantes resistentes al tráfico, cintas adhesivas industriales, bandas antideslizantes o proyectores LED que proyectan señales virtuales.

Medidas complementarias imprescindibles

La señalización debe integrarse en un plan global de prevención que incluya:

- **Separación física de vías** mediante vallas o bordillos cuando sea posible.
- **Limitación de velocidad** y resaltos para obligar a reducir la marcha.
- **Mejora de la visibilidad** con iluminación adecuada, espejos convexos en curvas y carretillas equipadas con luces y alarmas.

Uso de EPIs de alta visibilidad en zonas de tráfico mixto.

Formación continua en seguridad vial laboral, dirigida tanto a operarios de carretillas como al personal que circula por el almacén.

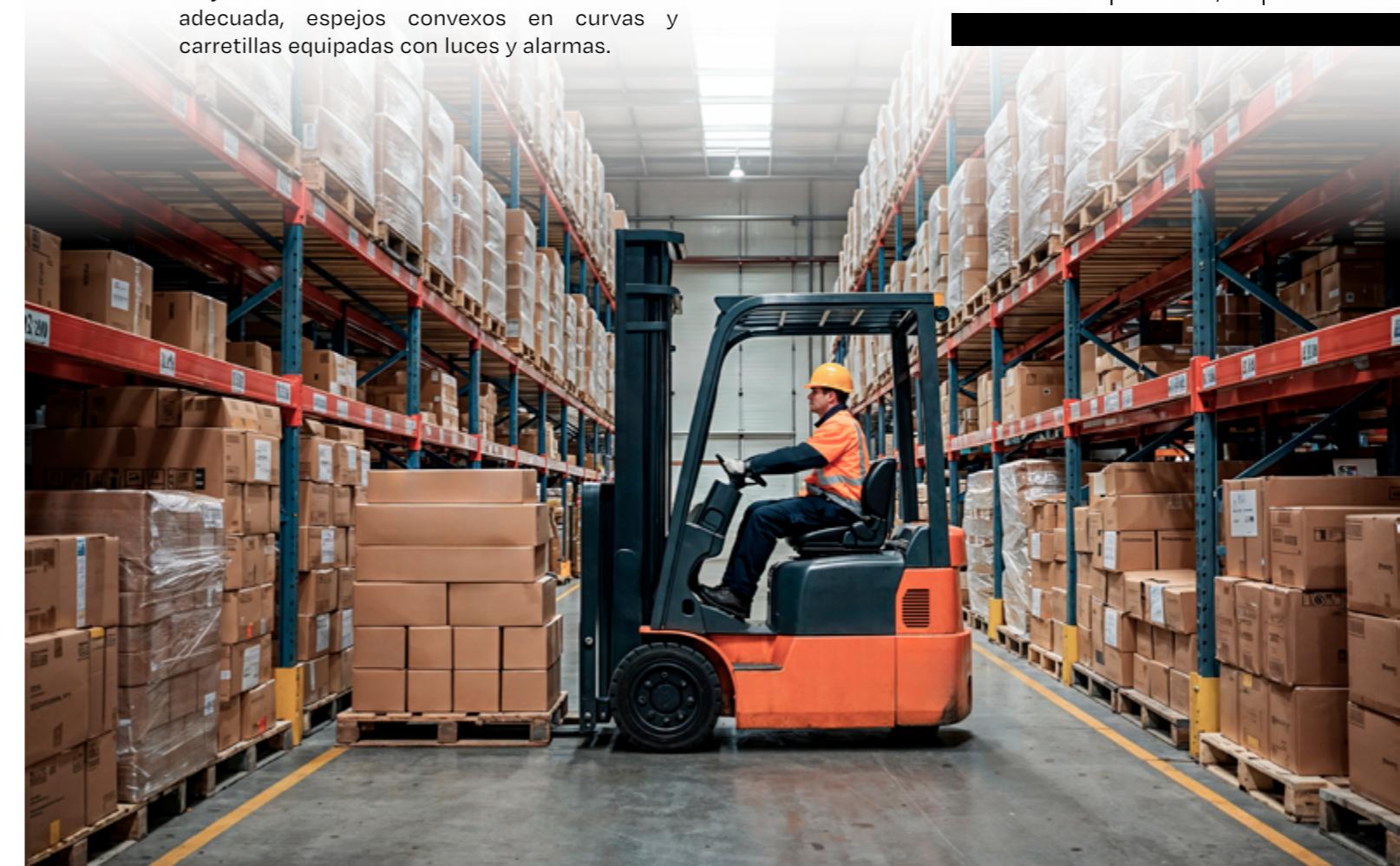
OTP: seguridad laboral en entornos logísticos

La señalización horizontal en almacenes es una herramienta de comunicación no verbal que salva vidas. Pero su eficacia depende de una correcta implementación, revisión y mantenimiento dentro de un plan de prevención de riesgos laborales.

En OTP **acompañamos a las empresas** en la implantación de medidas preventivas ajustadas a la normativa vigente, ayudando a reducir riesgos y a garantizar la seguridad en entornos industriales y logísticos.

Contacta con nuestro equipo técnico y actúa antes de que el riesgo sea irreversible.

| Fuente: otp.es |



Frutas y verduras de temporada y vending saludable, nuevos detalles de RD para hospitales y residencias

Una regulación específica de las máquinas vending para priorizar opciones saludables.

El Ministerio de Derechos Sociales, Consumo y Agenda 2030 sigue desgranando algunos de los puntos que incluirá el nuevo real decreto que se está preparando para garantizar una alimentación saludable en hospitales y residencias.

El anuncio de la incorporación de un **90% de frutas y hortalizas frescas de temporada** en los menús y de un 80% de productos saludables en las máquinas vending de hospitales y residencias viene a sumarse al lanzado, a principios de diciembre, sobre la retirada de los ultraprocesados de la alimentación infantil en los hospitales, así como en los menús infantiles de las cafeterías y comedores abiertos al público en dichos centros.

Regulación de la oferta de las máquinas vending

Pablo Bustinduy, ministro de Derechos Sociales, Consumo y Agenda 2030, informó a principios

de diciembre que el RD para garantizar una **alimentación saludable en hospitales y en residencias de mayores** va a incluir la regulación de las máquinas de vending ubicadas en estos centros, garantizando que al menos el 80% de los productos que contengan sean alimentos saludables (agua, leche, frutos secos no fritos bajos en sal, zumos de frutas, fruta, panes y sándwiches integrales o yogures sin azúcares, entre otros).

Consumo limitará, además, que los **productos ultraprocesados o poco saludables**, es decir, aquellos alimentos de formulación industrial compleja, con ingredientes transformados, aditivos y alto contenido en grasas saturadas, azúcares o sal, como algunos snacks, bollería industrial, bebidas azucaradas o galletas industriales, no puedan colocarse en las filas centrales y principalmente visibles dentro de las máquinas expendedoras.

En esta línea, la normativa establecerá que las bebidas calientes ofertadas en máquinas de venta automática deberán **dispensar el producto sin azúcar por defecto**, pudiendo el usuario añadir una cantidad máxima opcional de 5 gramos. Además, se favorecerá el acceso al agua mediante la implantación de fuentes de agua, en las instalaciones, adecuadamente señalizadas, que ofrezcan agua potable de forma gratuita.

Porcentaje mínimo de frutas y hortalizas de temporada

En la misma línea, Bustinduy comentó el pasado 5 de diciembre durante una visita al Hospital Nacional de Parapléjicos de Toledo, que el nuevo real decreto también va a **fomentar los productos sostenibles y de cercanía**, garantizando que, al menos, el 90% de las raciones de frutas y verduras que se sirvan en los hospitales y residencias deban ser frescas y de temporada, así como un 10% de producción ecológica y un 10% procedente de circuitos cortos.

Además, el RD establecerá que **aquellos centros que cuenten con posibilidad de instalaciones para cocina**, la totalidad de las comidas deberán ser preparadas en dichas instalaciones y para asegurar la variedad en los menús, Consumo establecerá que éstos no puedan repetirse al menos cada 14 días en hospitales y 28 días en residencias.

"No es aceptable que precisamente a donde se acude para ser curado se proporcionen alimentos insanos o inadecuados. Es un contrasentido y un clamor social", según ha dicho Bustinduy quien insistió, tal y como ya se viene haciendo, que en los centros hospitalarios, residencias y centros de día se deberá disponer de menús especiales adaptados a las necesidades individuales de las personas usuarias, por motivos de salud, éticos o religiosos.

De esta manera, el **Real Decreto de Alimentación Saludable en Hospitales y Residencias** continúa la estela del Real Decreto de Comedores Escolares Saludables y Sostenibles que aprobó el Gobierno en abril de 2025, a través del cual se garantizó que las comidas en colegios e institutos cumplieran con las recomendaciones sanitarias de organismos científicos como la Organización Mundial de la Salud (OMS) o la Agencia Estatal de Seguridad Alimentaria y Nutrición (AESAN).

| Fuente: Restauracion colectiva |

Nota:

ANEDA presentará en los próximos días las alegaciones oportunas al proyecto de real decreto, con el objetivo de defender de manera rigurosa los intereses del sector de la distribución automática. La Asociación ya ha solicitado reuniones con los responsables políticos del Ministerio de Asuntos Sociales, Consumo y Agenda 2030 para trasladarles, de forma directa y documentada, la realidad operativa del sector y el impacto que determinadas medidas podrían generar en el mismo.

Con esta actuación, ANEDA reafirma su compromiso con la calidad, la salud y la sostenibilidad, trabajando activamente para que la futura regulación reconozca el valor que el vending aporta a los centros sanitarios en términos de servicio, accesibilidad y diversidad de oferta. La Asociación seguirá colaborando con la Administración desde una posición constructiva, promoviendo una normativa equilibrada, técnicamente viable y alineada con los objetivos de salud pública, pero que evite generar perjuicios económicos innecesarios o medidas de difícil aplicación.

ANEDA continuará informando puntualmente a sus asociados sobre la evolución del proceso y los avances en el diálogo institucional.



Aplazamiento de la entrada en vigor del sistema Verifactu

Un año más para adaptarse a Verifactu

El Consejo de Ministros, en su reunión del pasado 2 de diciembre de 2025, ha aprobado el Real Decreto-Ley 15/2025, una norma que introduce modificaciones de especial relevancia en el Reglamento Verifactu y en el calendario previsto para la implantación de los nuevos Sistemas Informáticos de Facturación.

La medida más destacada es el **aplazamiento de un año en la entrada en vigor del sistema**, una decisión que responde a la necesidad de ofrecer a empresas y profesionales un margen adicional para adaptar sus herramientas tecnológicas y garantizar una transición ordenada hacia los nuevos requisitos de control y trazabilidad de la facturación.

Con este cambio, los plazos quedan establecidos del siguiente modo:

Contribuyentes del Impuesto sobre Sociedades (art. 3.1.a del Reglamento): deberán tener sus sistemas informáticos de facturación adaptados antes del 1 de enero de 2027.



The logo for CPI, consisting of the letters 'cpi' in a stylized, lowercase font.

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

La combinación que mejora la sostenibilidad

rhea E S G



BARCELONA
C/ de la Màquina, 10A
08850 Gavá
Tel.: (+34) 93 479 50 ...

MADRID
C/ Progreso 2, local 5
28906 Getafe
Tel.: (+34) 91 601 19 60

Agencia NORTE
C/ Konturri, 18 bajos
48903 Barakaldo
Tel.: (+34) 94 410 09 35

VENDITALIA 2026

El futuro de la distribución automática entre innovación, tecnología y nuevos modelos de consumo

Venditalia 2026, que tendrá lugar del 6 al 8 de mayo de 2026 en Rímini, se prepara para una edición especialmente significativa. **Más de la mitad del espacio expositivo ya ha sido reservado, con un 41% de expositores procedentes del extranjero,** lo que confirma la creciente presencia internacional del evento.

La feria reunirá a más de 300 marcas esperadas en 30.000 m² y 8 pabellones, representando toda la cadena de suministro de tiendas expendedoras. El programa incluirá conferencias y talleres, incluyendo sesiones en inglés, que abordarán temas clave y desarrollos actuales en el sector.

Uno de los principales momentos destacados será el estreno mundial del **SmartLink**, el nuevo protocolo de comunicación **promovido por la Asociación Europea de Servicios de Venta Expendedora y Café (EVA)**, diseñado para mejorar la comunicación entre máquinas expendedoras, sistemas de pago y software de gestión.

La edición de 2026 también analizará nuevos modelos de consumo bajo el lema "**Piensa en automático**", con soluciones expendedoras que se extienden a entornos no tradicionales y se expanden a categorías no alimentarias. También se incluirá un área dedicada a start-ups y tecnologías emergentes.

Un nuevo capítulo con el Grupo de Exposiciones Italianas

La edición de 2026 marca el inicio de la colaboración entre Venditalia y el **Italian Exhibition Group (IEG)**. Esta colaboración combina la experiencia especializada de Venditalia en el sector de las máquinas expendedoras con las capacidades organizativas y la red internacional del IEG, con el objetivo común de fortalecer el alcance global del evento.

Nueva ubicación: Centro de Exposiciones de Rímini

La próxima edición se celebrará por primera vez en el Centro Expo de Rímini, una elección estratégica que apoya la expansión internacional del evento. El lugar ofrece:

- Mayor accesibilidad, amplia disponibilidad hotelera, alojamiento competitivo y costes logísticos.
- Seis salas (B y D en la zona este del recinto ferial) acogerán la feria.

Figuras clave de la edición 2024

- 300 expositores de 30 países
- 33% expositores internacionales
- 15.000 visitas profesionales (+8%)
- Visitantes de 100 países

Sectores de exposiciones

Los visitantes encontrarán una visión completa del ecosistema de las máquinas expendedoras, incluyendo:

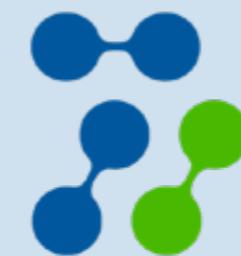
- **Tecnología de venta automática:** máquinas, telemetría, pagos digitales, componentes, software
- **Bebidas calientes:** café, cápsulas, ingredientes y sistemas dedicados
- **Alimentación y bebida:** bebidas, aperitivos, productos frescos, soluciones listas para comer
- **Accesorios y componentes:** consumibles, repuestos, artículos de higiene y mantenimiento
- **Servicios profesionales:** logística, embalaje, plataformas digitales, consultoría
- **Tiendas automatizadas:** soluciones de venta automatizadas 24/7, taquillas inteligentes, paredes expendedoras

Cómo llegar a la feria - Centro Expo de Rímini

El Centro Expo de Rímini es fácilmente accesible gracias a amplias conexiones nacionales e internacionales:

- **En avión:** Aeropuerto Internacional de Bolonia (a 60 minutos) con servicio de lanzadera gratuita.
- **En tren:** estación de alta velocidad Rimini Fiera (frente a la entrada SUR) que conecta Florencia (2h), Milán (2h30), Roma (3h30).
- **En coche:** autopista A14 – sale de Rimini Sud (7 km) o Rimini Nord (6 km).
- **Aparcamiento:** Alrededor de 11.000 plazas de aparcamiento cerca de todas las entradas, con enlaces de lanzadera.
- **Dirección:** Via Emilia 155 — Venditalia usará la entrada SUR.
- **Proximidad:** a 10 minutos del centro de Rímini y de la costa, con una amplia oferta hotelera.
- **Transporte público:** Varias líneas de autobús paran directamente en la entrada SUR.
- **Lanzadera de hoteles:** Muchos hoteles ofrecen servicios de lanzadera durante los períodos de ferias comerciales.

Para más información, haz clic aquí.



VENDITALIA
Worldwide Vending Show

Estados Generales 2025: los retos de la venta automática entre innovación, protección del mercado y centralidad del consumidor

El futuro de la distribución automática entre innovación, tecnología y nuevos modelos de consumo

Otro gran éxito para los Estados Generales de la Venta Expendedora por **CONFIDA** que, ya en su decimocuarta edición, está confirmado como un evento imprescindible para el sector de la venta automática.

200 emprendedores que representan toda la cadena de suministro de máquinas expendedoras se reunieron el 29 de octubre en Roma, en la sede de Confcommercio - Imprese per l'Italia, para debatir "Desafíos de la venta expendedora: innovación, protección del mercado y centralidad del consumidor".

En un contexto difícil para el sector, que registró una caída del 4,6% en los primeros 7 meses del año, CONFIDA sigue siendo un punto de referencia importante para sus miembros y para todo el sector.

El evento fue inaugurado, como siempre, por el presidente del Confcommercio, **Carlo Sangalli**, seguido por el informe del presidente de CONFIDA, **Massimo Trapletti**.

El presidente **Trapletti**, tras analizar la situación del mercado, dirigió un sincero llamamiento a la unión de la cadena de suministro de las máquinas expendedoras: *"Nuestro sector - dijo el presidente de CONFIDA - necesita acciones comunes, políticas visionarias e inversiones valientes"*. Luego, abordando los méritos de los temas de la reunión, habló sobre la innovación y la financiación de la innovación, representando ante los representantes políticos las dificultades del sector de la venta expendedora para acceder al crédito fiscal Transición 5.0, esperando un punto de inflexión con la revisión de las disposiciones contenidas en la Ley Presupuestaria.

El presidente **Trapletti** expresó posteriormente las preocupaciones del sector sobre la aplicación del nuevo Reglamento Europeo de Embalaje (PPWR), solicitando que el sector, virtuoso en el ámbito del reciclaje también gracias al proyecto RiVending, quede exento en particular de los objetivos de reutilización y de la aplicación de sistemas de depósito y depósito.

El presidente de **CONFIDA** también llamó la atención sobre las tiendas automáticas abiertas las 24 horas, a menudo afectadas por ordenanzas municipales restrictivas que a menudo no están justificadas. Comprendiendo las necesidades de seguridad de los municipios, CONFIDA ha solicitado apoyo a Confcommercio y a los representantes de las instituciones presentes para poner fin a la proliferación de estas ordenanzas y a las consiguientes disputas en los Tribunales Administrativos.



Finalmente, el presidente **Trapletti** destacó las cuestiones críticas relacionadas con la aplicación del Convenio Colectivo, que no refleja plenamente las especificidades profesionales del sector de la venta expendedora, generando en algunos casos dificultades en la clasificación y gestión de las relaciones laborales. Para abordar estos desafíos, **CONFIDA** ha creado un grupo de trabajo dedicado, compuesto por expertos de empresas miembros, consultores laborales y el asesor legal de la asociación, con el objetivo de desarrollar una propuesta para un Protocolo Suplementario al Contrato Comercial que satisfaga las necesidades de las empresas del sector y aproveche al máximo las habilidades de nuestros trabajadores.

Tras el discurso del presidente Trapletti, **Mario Toniutti** (vicepresidente de CONFIDA), **Pio Lunel** (presidente de las Empresas de Gestión CONFIDA) y **Cesare Spinelli** (coordinador de la Comisión de Talleres Automáticos 24 horas de CONFIDA) profundizaron en los temas en discusión alternando sus intervenciones con las de los representantes de las instituciones.

Estuvieron presentes: el Vicepresidente de la Cámara de Diputados, Hon. **Giorgio Mulè**, el Presidente de la Comisión de Control de la Seguridad Social y la Asistencia Social, Hon. **Alberto Bagnai**, el Presidente de la Comisión de Asuntos Sociales, Hon. **Ugo Cappellacci**, la Líder de Italia Viva en la Cámara de Diputados, Hon. **Maria Elena Boschi**; el Hon. Stefano Graziano, líder del grupo PD en la Comisión de Defensa, la líder de la FDI en la Comisión de Presupuestos, la Honorable **Ylenja Lucaselli**, y el Secretario de la Comisión de Actividades Productivas, el Honorable Luca Squeri.

A continuación, **Andrea Alemanno**, responsable de Reputación Corporativa y Asuntos Públicos de Ipsos Italia, ilustró una investigación que analiza el perfil y comportamiento de los consumidores en las máquinas expendedoras en Italia en 2025.

Para concluir, **Marco Cecchini** y **Ernesto Piloni**, respectivamente Presidente y CEO de Venditalia, presentaron las novedades de la edición 2026 de la feria de venta expendedora que se celebrará del 6 al 8 de mayo en la Fiera di Rimini.

Massimo Trapletti durante su intervención en Aneda ExpoCongress 2025

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

¡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.



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 ✓ Smart Vending - Telemetría
- ✓ Pagos Cashless ✓ Micromarkets
- ✓ Pagos con tarjeta de crédito ✓ 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

www.sistiagalasa.com [@sistiagalasavg/](https://www.instagram.com/sistiagalasavg/) [@SistiagaLasaVG](https://www.facebook.com/SistiagaLasaVG) [@Sistiaga Lasa Vending Group SL](https://www.linkedin.com/company/sistiaga-lasa-vending-group-sl/)



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

Visita a las nuevas instalaciones de Automáticos Rogar

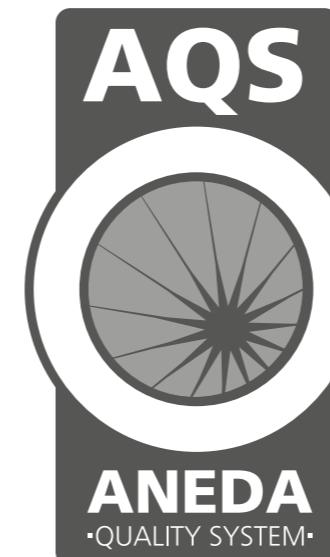
Un encuentro que nos hizo sentir como en casa

La directora general de ANEDA acudió a visitar las **nuevas instalaciones de Automáticos Rogar**, invitada por la propia empresa.

Cada visita a nuestros asociados nos recuerda **lo más valioso** que tiene este sector: las personas. Esta visita llevaba tiempo pendiente y, sin duda, ha merecido la espera.

El encuentro permitió **conocer de primera mano el nuevo espacio de la compañía**, un entorno moderno, acogedor y lleno de energía positiva, que refleja el crecimiento y la evolución de Automáticos Rogar. Fue una jornada cercana, de reencuentros y conversaciones que transmiten ese espíritu familiar que siempre ha caracterizado a la empresa.

Desde ANEDA queremos trasladar nuestra **enhorabuena** por esta nueva etapa y desearles muchos éxitos en este camino que afrontan con pasión y profesionalidad. Nuestro agradecimiento más sincero a **Susana, Héctor Raúl y Ana** por su acogida, el tiempo compartido y por la cercanía y dedicación con la que trabajan cada día, valores que contribuyen al crecimiento y fortalecimiento del sector.



Empresas certificadas con el AQS

Arbitrade.



áreaburvending
siempre cerca de ti



AVALADO POR:



ivsiberica.com

mediterránea



VendeMatic

Vending Colón



Actividad institucional de ANEDA

Últimas acciones en defensa de los intereses del sector

En un contexto de cambios normativos y nuevas exigencias, ANEDA continúa reforzando su presencia institucional para defender los intereses del sector y asegurar que la voz de nuestras empresas esté presente en los espacios donde se toman decisiones.

Durante los últimos meses se han mantenido reuniones con administraciones, organismos públicos y entidades clave, avanzando en cuestiones estratégicas que afectan directamente al vending y la restauración automatizada.



Entre las acciones más destacadas:

Impulso del sello AQS. ANEDA ha mantenido reuniones con el **Ayuntamiento de Zaragoza** y con la Dirección General de Salud Pública del Gobierno de Aragón, donde se presentaron los fundamentos técnicos del sello, su sistema de auditoría y su valor como herramienta de transparencia y calidad.

A estos encuentros asistieron **Yolanda Carabante**, directora general de ANEDA, y **Susana Lorenzo**, presidenta del Consejo Regulador AQS. Además, se está trabajando en una ronda de reuniones con distintas comunidades autónomas para reforzar la implantación y reconocimiento del sello. Comunicaciones a los Ministerios de Sanidad y Consumo por la campaña *"Alimentemos otro mañana"*, que han dado lugar a una nueva reunión institucional.

ANEDA ha actuado en **defensa de los intereses del sector** tras el malestar generado por el enfoque de la campaña *"Alimentemos otro mañana"*, en la que se señalaba de forma injusta a las máquinas expendedoras. Esta intervención ha permitido abrir un nuevo espacio de diálogo con la Administración para trasladar la posición del sector y solicitar un tratamiento equilibrado y basado en datos.

Reunión con el Ministerio de Industria, donde se trasladaron las necesidades del segmento de fabricantes de máquinas, los retos en materia de sostenibilidad y la importancia de garantizar el cumplimiento normativo.

Seguimiento de las regulaciones autonómicas sobre bebidas energéticas, con análisis de la ley aprobada en Galicia, observación del proceso en Asturias y presentación de alegaciones en Navarra. Gestiones sobre tarjetas corporativas y cambios en sistemas de pago, trasladando el asunto también a nivel europeo y preparando nuevos contactos con eurodiputados.

Alegaciones al Proyecto de Real Decreto sobre alimentación saludable en hospitales y centros sociosanitarios, junto con reuniones solicitadas al Ministerio competente y participación de los socios operadores.

Estas actuaciones refuerzan la posición del sector, mejoran su visibilidad ante las administraciones y **contribuyen a un entorno más estable y favorable** para las empresas asociadas. ANEDA seguirá informando de los próximos avances institucionales.



ANEDA impulsa su comunicación y su presencia digital

Un paso adelante para estar más cerca de los asociados y del sector.



En ANEDA seguimos trabajando para que la información llegue de forma más **clara, rápida y cercana**. Por eso hemos reforzado nuestra presencia en el entorno digital, tanto en redes sociales como en nuestra revista online, con el objetivo de mantener a todos los asociados al día de lo que ocurre en el sector.

Durante los últimos meses hemos puesto en marcha **nuevas formas de comunicar**, más dinámicas y adaptadas a lo que nuestros miembros necesitan. Queremos que estar informados sea sencillo, útil y accesible para todos.

La actividad en redes sociales ha crecido con fuerza. Gracias a **contenidos más atractivos y a una comunicación más directa**, hemos logrado conectar mejor con el entorno y aumentar la participación. Los datos del último mes muestran un crecimiento superior al de períodos anteriores, señal de que vamos por el buen camino.

Seguiremos trabajando para que ANEDA esté cada vez más presente, más activa y más cerca de quienes formáis parte del sector.

Según datos del último mes, el **crecimiento en Redes Sociales** ha sido más alto que en anteriores meses.

Compartimos los resultados recientes de nuestra presencia en algunas redes sociales:

Facebook: Hemos alcanzado **1065 impresiones**, lo que refleja un aumento significativo en la visibilidad de nuestras publicaciones., logrando además 360 interacciones.

Instagram: Contamos con **909 seguidores** y hemos logrado, en el último período, 351 interacciones, mostrando un incremento del 10.73%.

Estos números demuestran el impacto y la efectividad de nuestras estrategias en redes sociales, fortaleciendo nuestra conexión y ampliando nuestro alcance.

Gracias por seguir apoyando y participar activamente



¡Siguenos! [in](#) [Twitter](#) [Facebook](#) [Instagram](#)
@Anedavending



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



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 kiosco 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.



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*

ICON PAJITA DE PAPEL!

Contáctanos Tel. 900505254 www.nestleprofessional.es

The Cocoa Plan & Rainforest Alliance

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

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



LACASA - DESDE 1852 -



Nuevas chocolatinas



MIOS! ADULT SNACK



¡NUEVOS!

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

AQUAFRESC®

EFICIENCIA INNOVACIÓN

TECNOLOGÍA CALIDAD ELEGANCIA

FUENTES DE AGUA BOTELLÓN
FUENTES DE FILTRACIÓN/OSMOSIS
ACCESORIOS



AQUAFRESC
03820 Cocentaina - Alicante - España
Tel.: 966500816
info@fuentesdeaguamineral.com
www.fuentesdeaguamineral.com

Fundación J. García-Carrión

El esfuerzo de una familia



DAIMIEL **JUMILLA** **DON SIMÓN**

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



Noticias
de empresa

vendinGO

COCOA GO!

El preparado de chocolate caliente hecho por y para profesionales del vending

COCOA GO! es el primer lanzamiento de vendinGO Professional, una nueva línea de productos desarrollada exclusivamente para máquinas de vending de bebidas calientes.

vendinGO

¿Qué es COCOA GO!?

La combinación perfecta entre cacao y leche, que ofrece calidad de barista en cualquier máquina de vending.

De profesionales para profesionales

vendinGO trabaja a diario con **operadores de vending en toda la Península Ibérica** y conoce de cerca sus necesidades, desafíos y prioridades. Basándose en esta experiencia, en 2025 la empresa se marcó el objetivo de crear una marca dedicada a soluciones testadas, consistentes y diseñadas exclusivamente para profesionales, y así nació vendinGO Professional.

El desarrollo del producto se estructura en dos áreas complementarias: la experiencia del operador, centrada en la eficiencia operativa; y la experiencia del consumidor, enfocada en el placer sensorial.

Diseño y desarrollo

El equipo de I+D de vendinGO colabora con **proveedores internacionales** de referencia para lograr el mejor equilibrio entre calidad, precio y innovación.

«Probamos todos nuestros productos en máquinas expendedoras, lo que nos permite identificar la fórmula ideal y garantizar una experiencia de consumo superior y un funcionamiento eficiente para el operador de la máquina», explica Sofía Amaro, R&D Food Specialist de vendinGO. «Además, el equipo cuenta con conocimientos técnicos especializados, realiza pruebas sensoriales y mantiene un diálogo abierto con los proveedores para implementar mejoras continuas. Así, tenemos la flexibilidad necesaria para desarrollar soluciones que satisfagan las expectativas de nuestros clientes»



Ventajas para los operadores

El segmento de las bebidas calientes mantiene un crecimiento sólido, solo en 2024 creció un 9 %, y sigue siendo una de las **principales fuentes de rentabilidad para los operadores de vending**.

En este contexto, **vendinGO Professional** se centra en ofrecer productos de alta calidad que faciliten la operativa y maximicen la rentabilidad de sus clientes.

Trabajar con productos específicamente diseñados para máquinas expendedoras significa vender más con menos complicaciones.

Durante el desarrollo de **COCOA GO!**, se realizaron múltiples pruebas para garantizar un **funcionamiento eficiente** y un resultado óptimo, garantizando:

- Mezcla homogénea y constante
- Bajo mantenimiento y fácil limpieza
- Programación sencilla
- Larga vida útil

La experiencia del consumidor

En el laboratorio de innovación de vendinGO, cariñosamente conocido como "**Chocolandia**", profesionales de distintas áreas realizan pruebas diarias y catas a ciegas para asegurar que cada producto sea ampliamente apreciado por los consumidores y ofrezca resultados consistentes en cualquier máquina.

*"Cuando pensamos en el consumidor final, trabajamos los cinco sentidos para crear una experiencia memorable", afirma **Sofia Amaro**.*

Vista: un chocolate caliente espumoso, denso y con el tono perfecto.

Oído: la espuma que burbujea al salir de la máquina refuerza la sensación de frescura.

Gusto: un sabor intenso, cremoso y familiar, que invita a repetir.

Olfato: el aroma envolvente del chocolate caliente despierta todos los sentidos.

Tacto: el calor del vaso en las manos completa la experiencia, transmitiendo confort y cercanía.



El futuro: más soluciones para profesionales

vendinGO sigue apostando por la innovación y prepara nuevos lanzamientos dentro del segmento de bebidas calientes.

Con el compromiso de poner en valor el sector del vending, la marca subraya que cada vaso es una oportunidad para crear valor.

vendinGO Professional se posiciona como una alternativa inteligente y fiable para generar fidelidad, rentabilidad y éxito a largo plazo en el canal de vending.

ABSOLUTAMENTE IRRESISTIBLE



vendinGO
PROFESSIONAL

CHOCOLATE CALIENTE SOLO PARA VENDING



www.rocket.vendin-go.com

vendinGO
PROFESSIONAL

Eboca celebra la Fiesta de la Cosecha 2025 con la apertura del primer saco de café a cargo de Ana M.^a Sanz Campos

La empresa altoaragonesa reúne en su sede de Huesca a profesionales, colaboradores y amantes del café para celebrar la llegada de la nueva cosecha, con talleres, catas y una conexión en directo con Colombia.

EBOCA

Eboca ha celebrado este viernes 24 de octubre su tradicional **Fiesta de la Cosecha de Café**, un encuentro anual en el que la compañía rinde homenaje al origen de su café, al trabajo de los productores y a la comunidad que hace posible que cada taza llegue con propósito y sabor.

El acto inaugural de la jornada es la apertura del primer saco de café. Este año ha sido **Ana M.^a Sanz Campos**, Directora General de PYMES y Autónomos del Gobierno de Aragón, acompañada por el equipo directivo de Eboca, la encargada de dar comienzo a la Fiesta de la Cosecha de Café

Durante todo el día, la sede de Eboca en Huesca se ha convertido en un **espacio de experiencias sensoriales y aprendizaje en torno al café**, con talleres, catas y una conexión en directo con Colombia, el país de origen de su café ecológico y de comercio justo.

"La Fiesta de la Cosecha es uno de los momentos más esperados del año para nosotros. Es una forma de agradecer a todas las personas que forman parte del viaje del café—desde la plantación hasta la taza—y de compartir con nuestra comunidad el valor humano y sostenible que hay detrás de cada grano", ha explicado **Raúl Benito**, Presidente de Eboca.

Por su parte, **Ana M^a Sanz Campos** mencionó que "quiero poner en valor los valores que Eboca tiene como empresa, eso es lo que marca la diferencia. El café de especialidad de Colombia que es ecológico y además de comercio justo que hay en sus máquinas dice mucho de esos

valores y hay que reconocerlo; y además, gracias por recuperar tradiciones como la Fiesta de la Cosecha mezclándola con innovación porque permanentemente estás innovando con recuperar esas raíces"

La Fiesta de la Cosecha se enmarca dentro del compromiso de Eboca con la **sostenibilidad, la innovación y la cultura cafetera**, tres pilares que guían su propósito de ofrecer un café excelente con un impacto positivo en las personas y el entorno.



VISITA SU WEB



CUPERNICAN

FSC SGS

HoReCa
Vending
Take away

www.cupernican.com
hello@cupernican.com
+370 657 77955

AGILY
El secreto de tu éxito, hoy y mañana

Bianchi Vending
DESIGN YOURSELF

¡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 cambiaria 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.

TOUCH **ESPRESSO** **VACUUM**
TOPPING CUP DIFFERENT SIZES

MAY, 6–8
2026

RIMINI
EXPO CENTRE

THINK AUTOMATIC

VENDITALIA
The Vending Expo

Promoted by

ITALIAN EXHIBITION GROUP confida.com venditalia.com

TPC NETGRUP
CONSULTING

REGRESA A CLASE CON vendingschool

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

Nuestros cursos abordan 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.

fundae.es

TODA NUESTRA OFERTA FORMATIVA EN UN CLIK

SCAN ME

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

TEMPLO
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.unionpostadora.com
www.espressate.com

www.velarte.com

VELARTE

Sin azúcares añadidos
Horneadas
Ingredientes naturales
Apto para vegetarianos

VELARTE
SNACK CON PIPAS

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 Vended Company

KIT DIGITAL

"TRAMITAMOS TU BONO, TU SÓLO COBRAS"

¡¡GRATIS!!

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

Comer bien y variado también es posible en vending con Ñaming

El vending está viviendo una transformación imparable. El consumidor de hoy ya no busca “cualquier cosa” para salir del paso: quiere opciones frescas, completas y equilibradas, incluso cuando no tiene tiempo ni un lugar para sentarse a comer. Y precisamente ahí es donde Ñaming marca la diferencia.

Durante el congreso de vending celebrado del 12 al 14 de noviembre en Toledo, estuvimos presentes compartiendo una idea clara: comer bien también es vending.

ÑAMING

Un consumidor nuevo exige un surtido nuevo

Lo vemos cada día. El consumidor moderno es más exigente, más curioso y más consciente de lo que come. Busca **variedad, comodidad e ingredientes frescos**. Y eso abre una oportunidad enorme para el vending... siempre que el surtido acompañe.

En Ñaming creemos que es el momento de dar el salto: pasar del “snack rápido” a propuestas capaces de satisfacer de verdad a quienes usan la máquina como una solución real de comida.

¿Qué ganas con un surtido mejorado?

Proponemos una renovación del surtido pensada para ganar cuota de estómago y hacer que tu máquina venda más y mejor. ¿Cómo?

Mayor variedad e innovación: productos diferentes, actuales y con formatos adaptados a las nuevas formas de consumir.

Frescura lista para comer: sándwiches y soluciones completas que no requieren preparación.

Adaptación a nuevos perfiles de consumidor: desde quienes buscan algo ligero hasta quienes quieren un bocado más completo.

Más valor para tu máquina: nuestros productos no canibalizan ventas.

Todo lo contrario: impulsan el ticket medio. Quien compra Ñaming, suele añadir también una bebida, café o un snack, generando ventas adicionales.

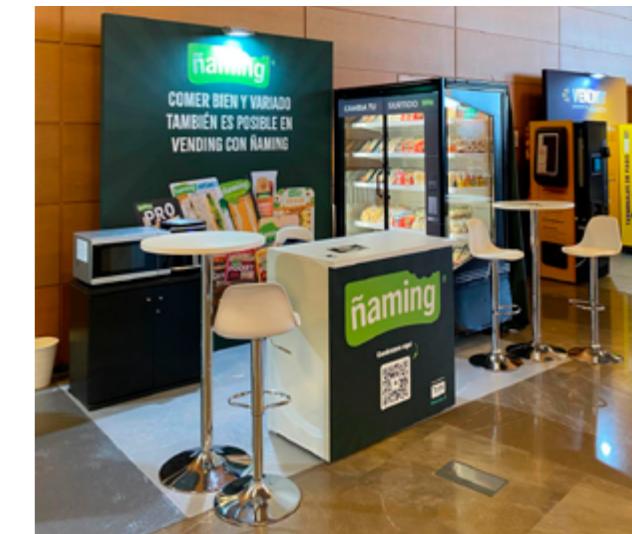
Una oportunidad real para el sector

El **consumo inmediato** ya representa 1 de cada 3 euros del gasto total en alimentación y bebidas. Esto demuestra un cambio claro: el consumidor quiere soluciones rápidas... pero también buenas. Y aquí el vending tiene una ventaja competitiva enorme frente a otros canales como la restauración o los platos preparados del supermercado.

Con **propuestas frescas, variadas y listas para llevar**, el vending puede conquistar esa cuota que antes parecía exclusiva de otros formatos.

Ñaming: frescura, innovación y sabor para llevar... también en vending

En este congreso **quisimos demostrar que el vending no tiene por qué ser sinónimo de opciones limitadas**. Puede ser un canal moderno, atractivo y lleno de posibilidades. Y en Ñaming estamos listos para acompañar al sector con innovación constante, formatos prácticos y productos pensados para el consumidor de hoy.



Porque comer bien, incluso con prisas... también es posible en vending.



Delikia se marca alcanzar los 100 millones de euros de facturación en 2028

La compañía prevé alcanzar en 2025 una facturación superior a los 70 millones de euros, lo que supondrá un crecimiento del 20,4% respecto al año anterior.

Delikia, primera compañía de vending de capital 100% privado de España, ha reforzado su hoja de ruta con una meta ambiciosa: alcanzar los 100 millones de euros de facturación en 2028. Este objetivo estratégico llega en un momento de crecimiento sostenido para la empresa, impulsado por la nueva etapa liderada por Manuel Quelle, CEO de Delikia desde hace año y medio.

Durante este período, **Manuel Quelle**, como director general, ha liderado una profunda transformación organizativa, reforzando la estructura corporativa y ampliando los equipos con la incorporación de nuevos perfiles clave, entre ellos, un director de proyectos recién incorporado. La compañía ha puesto también en marcha un renovado

sistema de gestión del desempeño a través de incentivos para fortalecer la motivación interna y el sentimiento de pertenencia en un equipo que ya supera los 500 profesionales en toda España.

Para **Manuel Quelle** "alcanzar los 100 millones de euros de facturación en 2028 no es solo un objetivo económico, es la consecuencia natural del proceso de transformación que estamos llevando a cabo. Estamos creciendo de manera sostenida, reforzando nuestra estructura y ampliando nuestra capacidad operativa. Si seguimos avanzando con este ritmo y este nivel de compromiso del equipo, llegaremos a esa cifra con solvencia y con un modelo de negocio aún más sólido".

DELIKIA

En línea con esta evolución, Delikia prevé cerrar 2025, año en el que celebra su 35 aniversario, con una **facturación superior a los 70 millones de euros**, lo que supondrá un crecimiento del 20,4% respecto al año anterior. Asimismo, la compañía cierra el año **cumpliendo el objetivo de realizar 100 millones de servicios y alcanzando los 15.000 puntos de venta**, un 16% más que en 2024, consolidando su posición como referente nacional del sector del vending con nuevos clientes como DomusVi, Janssen, GE Vernova, Hefame o Servinform, entre otros.

Manuel Quelle apunta que "*este crecimiento se produce en un contexto marcado por la constante subida de los precios de materias primas como el café o el cacao, así como por un escenario normativo cada vez más exigente en ámbitos como la sostenibilidad, el desperdicio alimentario o la alimentación saludable, lo que refuerza el valor estratégico de la hoja de ruta trazada por Delikia*".

Innovación y sostenibilidad como ejes de crecimiento

Delikia impulsa su hoja de ruta hacia 2026 con una inversión cercana a los cuatro millones de euros en **proyectos estratégicos de innovación, sostenibilidad y eficiencia**, colgando de los cinco pilares que vertebran esta estrategia, siendo estos Root Café, Saborese, Genius (innovación), Green (sostenibilidad) y Talenka (las personas).

Delikia finaliza el ejercicio cumpliendo el objetivo de realizar 100 millones de servicios y llegar a los 15.000 puntos de venta, un 16% más que en 2024.

La empresa impulsa su hoja de ruta hacia 2026 con una inversión cercana a los cuatro millones de euros en proyectos estratégicos de innovación, sostenibilidad y eficiencia.



Entre ellos, destaca una **planta de tueste de Root Café** que permitirá a la compañía avanzar en el control de todo el proceso del café, desde el origen hasta la taza, haciendo fechante su compromiso con la excelencia en el café de especialidad así como por su apuesta por perfiles como el de **Marcos González**, Barista y Responsable de Innovación de Café que va a hacer 10 años en la compañía y que en este 2025, se alzó nuevamente con el título de Campeón de España de Baristas, representando posteriormente a nuestro país en el Campeonato Mundial celebrado en Milán, consolidando así su posición como referente nacional en el mundo del café. Este año Root Café ha fortalecido su presencia en el mercado con la incorporación de clientes de gran relevancia como Agilent Technologies o LHH Madrid, entre otros.

Delikia

Con 35 años de vida, Delikia es el **primer operador de vending** a nivel nacional con capital 100% español. Factura 70 millones anuales y cuenta con **una plantilla de más de 500 trabajadores. Dispone de más de 15.000 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 llamados Saborese, situados en Vigo y en Madrid y una unidad de negocio de servicio de café de especialidad a hogares y oficinas, Root Café. 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.

Más información en: <https://delikia.es/>



Root Café

Es un servicio de Delikia que nace en 2021 para **acercar el café de especialidad a oficinas y hogares** dando a conocer el trabajo de los productores y todo lo que hay detrás de cada taza. Delikia es la primera empresa de vending en tener un barista que controla todos los procesos y que se encarga de las recetas para cada máquina.

Más información en: <https://rootcafe.es/>

Saborese

Saborese nació en Vigo en 1999 como un pequeño **obrador con una gran ambición: transformar la calidad de los productos frescos en el sector del vending**. Esta visión tomó impulso en 2012 con la apertura de un segundo obrador en Madrid, lo que permitió llevar los productos frescos a todas las delegaciones del territorio nacional. Hoy, Saborese integra un equipo de más de 30 profesionales y dispone de un sistema de producción altamente optimizado, orientado a garantizar la máxima eficiencia y calidad en cada fase del proceso. En 2025 ha dado un paso más, acercando la marca Saborese directamente al consumidor final con una nueva línea de productos adaptada a las tendencias del mercado y diseñada para seguir revolucionando el sector.

Más información en: <https://delikia.es/fresco/>

CONSIGUE EL CERTIFICADO AQS



Transforma tu compromiso en confianza

María Teresa Rodríguez, presidenta de honor de Galletas Gullón, recibe el IX Premio Reino de España a la Trayectoria Empresarial

Entregado por Su Majestad el Rey en un acto en el Palacio Real de El Pardo.

María Teresa Rodríguez ha contribuido al desarrollo económico y social de España a lo largo de varias décadas de esfuerzo y trabajo.

GULLÓN

Su Majestad el Rey ha entregado el IX Premio Reino de España a la Trayectoria Empresarial a **María Teresa Rodríguez**, presidenta de honor de Galletas Gullón.

Las entidades convocantes de este Premio son el Círculo de Empresarios, el Cercle d'Economia y el Círculo de Empresarios Vascos. El acto de entrega ha tenido lugar en el Real Palacio de El Pardo, en Madrid. Presidido por Su Majestad el Rey, ha contado también con la presencia de **Oscar Puente**, ministro de Transportes y Movilidad Sostenible, **Francisco Martín**, delegado del Gobierno en la Comunidad de Madrid, **María González Corral**, consejera de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural de la Junta de Castilla y León y **María José Ortega**, alcaldesa de Aguilar de Campoo, localidad donde la compañía tiene su domicilio social.

Asimismo, han estado presentes representantes de las tres organizaciones convocantes del Premio; **Luis Rodríguez Llopis**, presidente del Círculo de Empresarios Vascos; **Teresa García-Milà**, presidenta del Cercle d'Economia y la vicepresidenta del Círculo de Empresarios, Carmen Mateo.

Rodríguez Llopis ha intervenido en representación de las entidades convocantes, destacando de la figura de la premiada que "**Dña María Teresa Rodríguez** es un ejemplo de trabajo y esfuerzo ya que, durante más de tres décadas y media en una empresa familiar, ha logrado convertir a Galletas Gullón en la compañía líder del sector galletero

español con presencia en más de 125 países, gracias a una política de reinversión de beneficios y una ambiciosa estrategia de internacionalización". Además, ha añadido que "cualquier nación precisa de la fundamental aportación de los empresarios, actores imprescindibles en el desarrollo económico y social, en el impulso a la innovación y a la creación de empleo, en el fortalecimiento del Estado de Bienestar al que contribuyen con sus impuestos para financiar la salud, la educación, las infraestructuras y los servicios públicos; y en la conversión de ideas en oportunidades o en la transformación del talento en prosperidad".

Según el acta del Jurado, la concesión del Premio a **María Teresa Rodríguez** se decidió "en reconocimiento a la destacada contribución de la premiada al desarrollo económico y social de España, fruto de décadas de dedicación, esfuerzo y trabajo. Su trayectoria ha generado empleo, impulsado la proyección internacional de sus actividades y aportado valor al entorno y al bienestar del país. Todo ello, unido a su capacidad para armonizar sus responsabilidades profesionales con iniciativas sociales, artísticas y culturales, le sitúa como un referente ejemplar para las generaciones venideras". A todos y cada uno de los que han formado parte en algún momento de la familia de Galletas Gullón, una odo el mundo sin perder la esencia y los valores de nuestra tierra". A su vez, **Lourdes Gullón**, presidenta de Galletas Gullón, declaró sentirse "muy orgullosa de un premio que reconoce la gran labor que ha hecho y continúa haciendo mi madre, nuestra presidenta de honor en esta empresa, en nuestro entorno, y su influencia en el desarrollo económico y social de la comarca".



Juan Miguel Martínez Gabaldón, consejero delegado y director general de Galletas Gullón, también coincidió en lo "oportuno del galardón". "El papel de María Teresa es imprescindible para entender la evolución de Galletas Gullón en las últimas décadas. Ha sido una pionera, no sólo en liderazgo femenino, sino también en comprender que la internacionalización y la innovación son piezas claves para el éxito en el sector agroalimentario", aseguró Gabaldón.

El Jurado que ha concedido el Premio ha estado integrado por distinguidos representantes de la sociedad civil española. Bajo la presidencia de Santiago Muñoz Machado, Catedrático de Derecho Administrativo, escritor y director de la Real Academia Española, han formado parte del Jurado: Mariano Barbacid (Jefe del Grupo de Oncología Experimental del Centro Nacional de Investigaciones Oncológicas), José María Bermúdez de Castro (paleoantropólogo del Centro Nacional de Investigación sobre la Evolución Humana), Juan José Etxebarria (Rector de la Universidad de Deusto), Víctor Lapuente (Profesor de Ciencias Políticas de la Universidad de Gotemburgo), Elvira Roca Barrea (profesora y escritora), Miquel Roca Junyent (socio fundador y presidente de RocaJunyent), Laura Urquiza (Presidente y CEO de RED Points) y Juan Ignacio Vidarte (exdirector del Museo Guggenheim de Bilbao). El director general del Cercle d'Economia, Miquel Nadal, actuó como secretario del Jurado.

La hoy presidenta de honor de Galletas Gullón (Aguilar de Campoo. Palencia. 1942) tomó en 1983 las riendas de la empresa tras el fallecimiento de su marido, quien pertenecía a la tercera generación directiva de la compañía fundada en 1892. María Teresa fue nombrada presidenta del Consejo de Administración con amplios poderes para dirigir la empresa.

María Teresa Rodríguez ha contribuido al desarrollo económico y social de España a lo largo de varias décadas de esfuerzo y trabajo

Galletas Gullón se ha consolidado como un referente internacional en galletas saludables, fruto de una estrategia pionera basada en la innovación nutricional. Desde que lanzara la primera galleta María integral en 1979, la compañía ha situado la salud y la I+D en el centro de su desarrollo, lo que le ha permitido liderar hoy el segmento de **galletas saludables en España** y posicionarse como un caso destacado de éxito en la industria alimentaria.

En junio de 2019 María Teresa dejó la dirección en manos de su hija, Lourdes Gullón Rodríguez, y actualmente ocupa la presidencia honorífica. Además de su destacada trayectoria empresarial, ha promovido iniciativas filantrópicas en el terreno de la educación, la generación de empleo y el desarrollo comunitario.

RHEAVENDORS APLIVEN alcanza un acuerdo estratégico con ORSEL

Un paso clave en el plan de crecimiento de RheaVendors Apliven para fortalecer su estructura comercial y operativa en Galicia

RHEAVENDORS APLIVEN

RHEAVENDORS APLIVEN anuncia la firma de un acuerdo estratégico con ORSEL, empresa de reconocido prestigio en el sector del vending y horeca. Esta integración se enmarca dentro del plan de crecimiento de la compañía y tiene como objetivo seguir **fortaleciendo su estructura comercial y operativa en Galicia**, manteniendo los más altos estándares de calidad y servicio.

A través de este acuerdo, **RHEA APLIVEN** amplía su capacidad para ofrecer su completo catálogo de soluciones, garantizando una mayor cercanía al mercado y una respuesta más eficiente a las necesidades de los clientes.

Con esta integración, **Emilio Gil**, en esta nueva etapa llevará a cabo la coordinación técnica en el territorio gallego, manteniendo la relación con los clientes y velando por la continuidad del servicio, así como por la correcta implantación de los procesos y soluciones de Rhea Apliven.

"Este acuerdo supone un paso más en nuestra hoja de ruta como compañía. Nos permite seguir avanzando en nuestro modelo de crecimiento, reforzando nuestra estructura y asegurando una gestión alineada con los valores de calidad, servicio y compromiso que definen a Rhea Apliven", señala **César Ouro**, CEO de la compañía.



Noticias
de empresa

Pascual
Dar lo mejor

BIFRUTAS DARK

¡Enciende tu energía diaria!



Calidad Pascual

Las vitaminas B12 y C contribuyen al metabolismo energético normal y ayudan a disminuir el cansancio y la fatiga. Bifrutas recomienda una dieta variada, equilibrada y un estilo de vida saludable. Se recomienda el consumo de un envase al día.

ES UN NUEVO BIFRUTAS QUE ENCIENDE TU ENERGÍA DIARIA CON:

- Aporte de energía que te acompaña diariamente.
- Guaraná y vitamina B12 que ayuda a reducir la fatiga y el cansancio.
- Sin taurina, sin gas.
- Formato 330ml perfecto para que te acompañe a cualquier lugar.
- Bifrutas DARK, una nueva experiencia que ha llegado para romper las reglas y revolucionar la categoría, combinando guaraná y vitamina B12, con el mejor sabor. Una bebida que aporta la energía que necesita la generación Z para disfrutar de su día.

Una propuesta pensada para la Gen Z

Bifrutas DARK no es solo una bebida, es una experiencia que conecta con jóvenes de 14 a 24 años a través de un sabor, ingredientes y una imagen alineada con su estilo.

- **Con vitamina B12**, que contribuye al metabolismo energético y reduce la fatiga y Guaraná.
- **Formato 330 ml** con tapón práctico para llevar a cualquier lugar.

Diseño que conecta, formato que encaja su imagen rompe con el imaginario infantil. Ideal para cualquier momento de consumo inmediato, para llevar, momentos al aire libre, para compartir con amigos...



Grupo Fuertes recibe el Premio Cegos a las Mejores Prácticas de RRHH por su proyecto LAB19

El proyecto LAB19 sitúa a Grupo Fuertes a la vanguardia en la aplicación de inteligencia artificial para el desarrollo del talento

EL POZO

Grupo Fuertes ha recibido el Premio Cegos a las Mejores Prácticas en Recursos Humanos por LAB19, su laboratorio de Inteligencia Artificial y tecnologías emergentes que impulsa la innovación y el talento dentro de la organización.

El galardón se ha otorgado en la categoría '**Innovación y Tecnología**' entre más de 120 candidaturas presentadas en la XVI edición de estos premios, organizados por Cegos en colaboración con Equipos & Talento, un referente en el ámbito de la gestión de las personas.

LAB19, impulsado por Grupo Fuertes, holding empresarial al que pertenece **El Pozo Alimentación**, es un proyecto innovador que destaca por su capacidad para potenciar el desarrollo profesional de jóvenes talentos. Este laboratorio dinámico

fomenta el aprendizaje y facilita que estudiantes universitarios adquieran competencias en innovación, liderazgo, habilidades de equipo y en el uso de tecnologías avanzadas a través de la Inteligencia Artificial.

Este espacio de **Grupo Fuertes** impulsa a lo largo del año diversos programas de innovación y challenges. Para ello, ha establecido alianzas estratégicas con universidades, asociaciones de altas capacidades intelectuales y centros especializados. El jurado ha valorado para el reconocimiento de este galardón el enfoque humano e innovador de LAB19 y el **fomento de una cultura en la organización abierta al aprendizaje**.

Foto: (de izquierda a derecha) Benoit Felix, CEO de Grupo Cegos; Mª José Cánovas, directora corporativa de RRHH de Grupo Fuertes; Álvaro González, responsable de Procesos y Organización de Grupo Fuertes; y Esther Vives, responsable de Talento Procesos de RRHH en Grupo Fuertes.

VISITA SU WEB



Aneda

NOTICIAS

"La revista de tu asociación"



Gracias por caminar a nuestro lado un año más.
Que esta Navidad os regale **momentos de paz, ilusión y compañía**, y que el nuevo año nos encuentre, una vez más, **creando juntos grandes cosas**.

¡Felices fiestas!

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.

[@Anedavending](#)