

“REGULACIÓN Y COOPERACIÓN MARCARÁN EL FUTURO DEL VENDING EUROPEO”

Entrevista a David Llewellyn, director ejecutivo de la Vending & Automated Retail Association



Pocas industrias escapan hoy a la presión de un entorno más regulado, tecnológico y competitivo, y el vending no es una excepción. En este escenario, las asociaciones sectoriales asumen una función cada vez más estratégica como interlocutores de las empresas y espacios de cooperación. David Llewellyn, director ejecutivo de la AVA, Vending & Automated Retail Association, la principal organización sectorial del Reino Unido, identifica en esta entrevista el papel de estas organizaciones en beneficio del sector y las claves que pueden resultar determinantes para reforzar el desarrollo del vending europeo ahora y durante los próximos años.

Un escenario regulatorio para el vending cada vez más exigente

¿Hasta qué punto están cambiando la oferta del vending las regulaciones sobre productos altos en grasa, sal y azúcar?

La salud pública es un objetivo importante y la industria del vending apoya plenamente ofrecer a los consumidores acceso a opciones más saludables. Sin embargo, también es importante que las políticas reconozcan la elección del consumidor y la diversidad de ubicaciones del vending. Muchas máquinas operan en lugares de trabajo, hospitales, universidades y otros entornos controlados donde las decisiones de compra las toman adultos.

La industria ha respondido positivamente ampliando de forma significativa las gamas saludables, las bebidas bajas en azúcar, la comida fresca y los snacks nutritivos. Creemos que el enfoque más eficaz es ofrecer más opciones al consumidor en lugar de restringirlas innecesariamente.

Además de la regulación sobre la oferta de productos, ¿qué otras normativas pueden condicionar el futuro del sector?

La legislación ambiental será sin duda una de las áreas de cambio más importantes en los próximos años. Las reformas de packaging, las obligaciones de reciclaje, las medidas de reducción de carbono y la implementación de sistemas de depósito y retorno influirán en cómo operan los fabricantes y operadores.

Además, la legislación laboral, los requisitos de accesibilidad y la continua digitalización de los sistemas de pago requerirán inversiones constantes.

La industria está acostumbrada a adaptarse, pero lo que más valoran las empresas es la claridad y la coherencia. Una participación temprana con el Gobierno ayuda a las compañías a prepararse e invertir con confianza.

La representación del sector ante las instituciones

¿Cómo consigue la AVA que la voz del sector pese realmente en esta toma de decisiones?

La interacción constructiva es una de las responsabilidades fundamentales de la AVA. Mantenemos un diálogo regular con departamentos gubernamentales, reguladores, parlamentarios y otras organizaciones clave para garantizar que la voz de la industria sea escuchada durante el desarrollo de políticas.

Nuestro enfoque es siempre colaborativo. Creemos que las regulaciones son más efectivas cuando se desarrollan junto con las industrias a las que afectan. Al proporcionar evidencia, datos de mercado y experiencia operativa práctica, ayudamos a garantizar que la legislación sea viable y cumpla sus objetivos.

Ya sea que estemos hablando de guías de seguridad alimentaria, políticas ambientales o iniciativas de salud pública, nuestro objetivo es representar los intereses de todo el sector del retail automatizado mientras apoyamos una regulación sensata y basada en evidencia.

¿Qué herramientas ofrece la AVA para ayudar al sector a afrontar desafíos comunes y prepararse para el futuro?

La AVA existe para ser tanto la voz como el representante de confianza de la industria británica de vending y retail automatizado.

Representamos a nuestros miembros mediante labores de lobby ante el Gobierno, guías técnicas, estándares sectoriales, inteligencia de mercado y buenas prácticas. Publicamos el Census and Market Report anual de la industria, ofrecemos asesoramiento experto sobre legislación y cumplimiento, y creamos oportunidades de colaboración en toda la cadena de suministro.

Quizá lo más importante es que reunimos a competidores para abordar los desafíos que afectan a toda la industria. Ya sea desarrollando guías de higiene alimentaria, respondiendo a consultas gubernamentales o preparando a los miembros para futuras regulaciones, nuestro papel es garantizar que el sector hable con una voz informada y creíble.

La industria del vending ha evolucionado enormemente en la última década, y la AVA ha evolucionado junto a ella. Hoy no solo apoyamos el vending: estamos ayudando a dar forma al futuro del retail automatizado en el Reino Unido.

“El enfoque más eficaz es ofrecer más opciones al consumidor en lugar de restringirlas innecesariamente”



David Llewellyn
Director Ejecutivo de AVA

Vending & Automated Retail Association (AVA)

La Vending & Automated Retail Association (AVA) es la organización que representa a la industria británica de vending y retail automatizado. Con más de 90 años de trayectoria y sede en Leeds, trabaja para defender los intereses del sector, apoyar a sus miembros y promover estándares de calidad, innovación y satisfacción del consumidor.

Entre sus líneas de actuación figuran la interlocución con las administraciones, la difusión de buenas prácticas, la acreditación de calidad y las oportunidades de colaboración.

Desde mayo de 2026, la AVA y ACVIU mantienen un acuerdo para impulsar iniciativas, servicios e intercambio de conocimiento entre ambas entidades.

La cooperación europea gana peso

Muchos de los desafíos del sector del vending van más allá de las fronteras nacionales. ¿Qué valor aporta la cooperación entre asociaciones europeas, como la establecida entre la AVA y ACVIU?

Nuestra industria se ha vuelto cada vez más internacional. Los fabricantes de máquinas, proveedores de pago, desarrolladores de software, productores de alimentos y muchos de los mayores operadores trabajan ahora en múltiples mercados europeos. Los desafíos que enfrentamos -ya sean regulatorios, tecnológicos o ambientales- rara vez se detienen en las fronteras nacionales.

Por eso la colaboración entre asociaciones nunca ha sido tan importante. Organizaciones como la AVA y ACVIU aportan experiencias y perspectivas diferentes, pero comparten el mismo objetivo: crear una industria de retail automatizado más fuerte, innovadora y sostenible.

“Cuanto más fuerte sea la colaboración institucional, más fuerte será la industria europea del vending”

¿Cómo se traduce esta colaboración en la práctica?

Al intercambiar inteligencia de mercado, compartir buenas prácticas y analizar legislación emergente, nos ayudamos mutuamente a evitar “reinventar la rueda”. También nos permite presentar una voz más coherente al interactuar con fabricantes, proveedores tecnológicos y organizaciones europeas en temas que nos afectan a todos.

Quizá lo más importante es que estas relaciones generan confianza. Nos permiten aprender de los éxitos y desafíos de los demás, reconociendo que cada mercado tiene sus propias características únicas.

¿Qué lecciones del mercado británico podrían ser útiles para el sector del vending en España?

Cada país evoluciona de manera diferente, así que nunca sugeriría que exista un único modelo que otros deban seguir. Sin embargo, hay varias áreas donde la experiencia del Reino Unido puede ofrecer ideas útiles

“La colaboración entre asociaciones nunca ha sido tan importante”

Creo que una de las mayores fortalezas del Reino Unido es la estrecha colaboración que existe en toda la industria. Operadores, fabricantes, proveedores y la AVA trabajan juntos para abordar desafíos comunes, desarrollar estándares técnicos y relacionarse de manera constructiva con el Gobierno. Este enfoque colaborativo ha fortalecido la capacidad de la industria para responder al cambio y ha ayudado a construir una cultura de innovación en lugar de reaccionar simplemente a presiones externas.

Por supuesto, la colaboración funciona en ambos sentidos. España ha sido reconocida durante mucho tiempo por su fuerte cultura del café, su innovación en retail desatendido y la calidad de sus operaciones de vending. El Reino Unido tiene tanto que aprender de España como al revés, y precisamente por eso las alianzas entre nuestras asociaciones son tan valiosas.

Una agenda común para el vending europeo

De cara al futuro, ¿qué le gustaría que las asociaciones europeas lograran juntas?

Creo que el futuro pasa por una cooperación aún más estrecha. A medida que nuestros mercados se conectan más, existe un enorme valor en compartir investigación, inteligencia de mercado y experiencia técnica, mientras trabajamos juntos en desafíos

comunes como la sostenibilidad, la digitalización y una regulación proporcionada.

También debemos seguir apoyando el desarrollo de estándares técnicos comunes que mejoren la interoperabilidad y fomenten la innovación en toda Europa. Iniciativas como el estándar SmartLink de EVA demuestran lo que puede lograrse cuando fabricantes, operadores y asociaciones nacionales trabajan juntos hacia un objetivo común.

En última instancia, independientemente del país que representemos, todos trabajamos hacia el mismo objetivo: hacer que el retail automatizado sea más accesible, más sostenible y más valioso para los consumidores. Cuanto más fuerte sea nuestra colaboración, más fuerte será la industria europea del vending.

Nota

Esta es la segunda parte de la entrevista realizada a David Llewellyn, director ejecutivo de la Vending & Automated Retail Association (AVA) para ACVIU Informa.

En la primera entrega, publicada el 10 de septiembre, Llewellyn analizaba cómo está cambiando uno de los mercados de vending más dinámicos del mundo, el británico, qué tendencias están impulsando su evolución y por qué la innovación y una regulación basada en la evidencia serán determinantes para su futuro.

Una visión que, además de retratar la realidad del Reino Unido, aporta pistas de interés para profesionales de otros países sobre hacia dónde puede avanzar el sector. La primera parte de la entrevista está disponible en la sección Actualidad de la web de ACVIU: www.acvending.cat

