vinetur

El Encuentro Alimarket sitúa la rentabilidad como prioridad de la restauración organizada

Virginia Donado explicará cómo ordenar procesos y producto para crecer con márgenes en cadenas de restauración

martes 6 de octubre de 2026



El XIII Encuentro Alimarket Restauración Organizada se celebrará el próximo 17 de noviembre con un mensaje centrado en la cuenta de resultados. La organización ha fijado como lema “Es la rentabilidad, siempre” y ha confirmado la participación de Virginia Donado Escudero, consejera delegada de Juan Valdez Café Spain, que expondrá su visión sobre cómo una cadena debe estructurarse casi desde su nacimiento si quiere crecer con orden y mantener márgenes.

Donado plantea que la innovación ha dejado de medirse solo por su impacto en las ventas y se ha convertido también en una herramienta para ganar eficiencia y rentabilidad. Esa será una de las líneas de su intervención, en la que tomará como referencia la experiencia de Juan Valdez en España y la entrada de la marca en un mercado nuevo. La directiva sitúa esa expansión sobre una base de más de 60 años de historia de la enseña, una red de más de 700 tiendas en 21 países y 14.000 puntos de venta en retail. La compañía añade que el proyecto está vinculado a más de 550.000 familias cultivadoras de café.

La ponencia de Juan Valdez girará alrededor de una idea que cada vez pesa más en la restauración organizada: abrir locales y ganar tamaño no basta si el modelo no nace con procesos, propuesta de producto y criterios operativos definidos. En ese marco, Donado sostiene que la diferenciación pasa por tres ejes: producto, calidad y sostenibilidad, entendida por la marca como parte de su propósito.

Ese planteamiento encaja con el enfoque general de la jornada. La organización del encuentro parte de que muchas empresas del sector están revisando sus estrategias con una prioridad clara: proteger la rentabilidad en una fase en la que la cuenta de resultados manda sobre cualquier otro objetivo. En restauración organizada, esa rentabilidad suele depender de varios factores que se cruzan entre sí: la selección de ubicaciones, el ritmo de aperturas, el control del surtido, la gestión de compras, la productividad del personal y la capacidad de mantener una experiencia homogénea en toda la red.

El programa reunirá a directivos de cadenas de restauración, firmas de inversión y consultoras ligadas al consumo fuera del hogar. Entre los ponentes ya confirmados figuran Ángel Luis Castillo, chief restaurant officer international operated markets de

McDonald’s; Patricio Ramos Castro, director de estrategia y desarrollo de Areas; Ramón López Ponte, consejero delegado de Subway Iberia; y Albert Jordi, consejero delegado de Compañía del Trópico.

También participarán Rafael López Armenta, socio director de Buenavista Equity Partners; Pavel Dimas, director general de Muerde la Pasta; Beatriz Santillana y Carlos Antón, cofundadores de Street Smash Burgers; Julián Morón, development advisor de Olive Garden; Daniel Blasco, country brand manager de Joe & The Juice; y Edurne Uranga, vice president foodservice Europe de Circana. Con ese cartel, la cita busca reunir perfiles con responsabilidades directas en expansión, operaciones, inversión, marca y análisis del consumo.

La presencia de una cadena como Juan Valdez añade además una lectura sobre internacionalización y adaptación del modelo a nuevos mercados. En negocios de restauración con vocación de cadena, el paso de una marca consolidada en su país de origen a otro mercado obliga a ajustar surtido, ritmo de implantación, estructura de soporte y criterios de calidad sin perder identidad. Esa tensión entre crecimiento y disciplina operativa es precisamente uno de los asuntos que sobrevolarán la jornada.

La organización informa de que la inscripción sigue abierta y que los suscriptores disponen de un 25% de descuento. El encuentro cuenta con BDO como partner y suma el apoyo de Coca-Cola Europacific Partners, Campomayor, Mahou San Miguel, Nueces de California Profesionales, IPL Schoeller, L’Or Espresso, Danone y Randstad Operational.