



Circular núm.74

Fecha: 08/05/2015

Asunto: Congreso AECOC

Estimado Asociado:

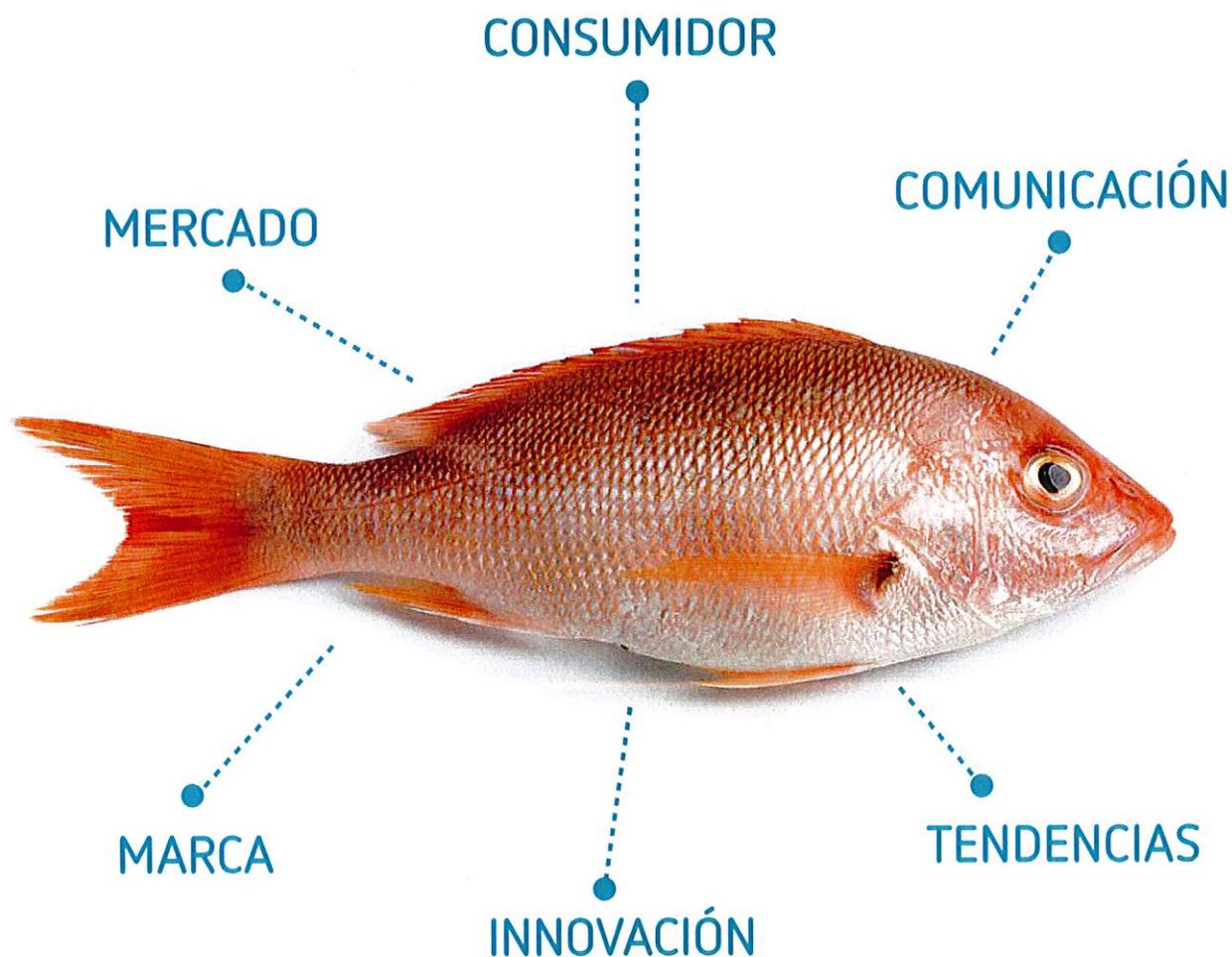
Te adjuntamos el programa del próximo Congreso AECOC de Productos del mar que tendrá lugar los días 27 y 28 de Mayo en Baiona.

LA JUNTA DIRECTIVA



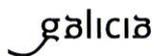
XVI Congreso AECOC de Productos del Mar

27-28 DE MAYO 2015. BAIONA (PONTEVEDRA)



EL PUNTO DE ENCUENTRO DEL UNIVERSO DE PRODUCTOS DEL MAR

Colaboran:



Organiza:





XVI Congreso AECOC de Productos del Mar

27-28 DE MAYO 2015. BAIONA (PONTEVEDRA)

¿POR QUÉ ASISTIR?

- Se encontrará con sus clientes y proveedores actuales y potenciales y podrá compartir con ellos inquietudes y experiencias.
- Conocerá propuestas prácticas para afrontar con éxito la coyuntura actual.
- Explorará con los asistentes y ponentes posibles vías de crecimiento del sector.

A QUIÉN VA DIRIGIDO:

- Directores generales y comerciales de las empresas proveedoras de productos del mar: CONGELADO, FRESCO Y ELABORADO.
- Directores de compras y responsables de la sección de productos del mar de las empresas de la gran distribución.

CUOTAS DE INSCRIPCIÓN

EMPRESAS ASOCIADAS A AECOC:

480 € + IVA por asistente

EMPRESAS NO ASOCIADAS A AECOC:

720 € + IVA por asistente

GRUPOS 3 o MÁS INSCRITOS:

380 €+ IVA por asistente

MÁS INFORMACIÓN E INSCRIPCIONES

<http://www.aecoc.es/eventos/productosdelmar/>

ALOJAMIENTO: PARADOR DE BAIONA

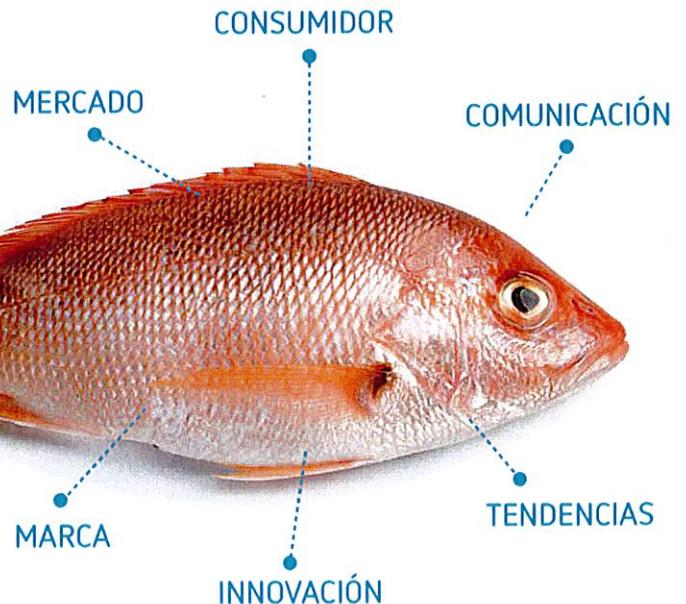


MÁS INFORMACIÓN

eventos@aecoc.es

El Punto de Encuentro de los responsables de la producción, elaboración, comercialización y distribución de productos del mar, donde compartirán su visión del mercado, así como las palancas que disponemos para crecer. Además, expertos del sector mostrarán las tendencias más relevantes y las claves para crear un valor diferencial en nuestra compañía.

Adaptarnos de forma eficiente al consumidor y hacer crecer el mercado, tanto de forma colectiva como individual, es el principal reto al que se enfrentan las empresas del sector hoy.



AECOC AGRADECE A LOS MIEMBROS DE SU COMITÉ DE PRODUCTOS DEL MAR SU CONTRIBUCIÓN EN LA REALIZACIÓN DE ESTE CONGRESO

AHORRAMÁS

ALCAMPO

ANGULAS AGUINAGA

CABOMAR

CARREFOUR

CONDIS

CONSUM COOPERATIVA

DIA

EL CORTE INGLÉS

EROSKI

G.E. ISIDRO DE LA CAL

GARCIMAR

GRUPO OLANO

GRUPO PROINSA

IPEASA

MERCADONA

PESCAFRESCA

PESCANOVA

PESCARDMAR - GADISA

PUERTO DE CELEIRO

ROYAL - COPESCO SEFRISA

SCANFISK SEAFOOD SL

SERPESKA

STOLT SEA FARM

MIÉRCOLES, 27 DE MAYO

15.30H. CAFÉ DE BIENVENIDA Y ACREDITACIÓN
16.00H. INICIO DE LA JORNADA

ANÁLISIS DE MERCADO Y TENDENCIAS DE CONSUMO

Núria Tobia, nos presentará los datos del mercado español y analizará el comportamiento del consumidor en el contexto actual, las compras por canal y las comparativas de consumo de los distintos productos del mar, así como las oportunidades y retos que el mercado de pescado y marisco tiene para el sector.



Núria Tobia.
New Sectors Manager, **KANTAR WORLDPANEL**

CÓMO GENERAR VALOR AÑADIDO EN LA VENTA DE PESCADO EN EL PUNTO DE VENTA

Bruno Correard nos explicará las tendencias y los cambios actuales en la comunicación en los puntos de venta que están cambiando la percepción y la imagen del producto, generando valor añadido en la venta de las "especies de siempre". Por otro lado abordará el fenómeno de la venta del sushi en Europa.



Bruno Correard.
Director General, **CORREARDB CONSULTING**

LA UNIÓN HACE LA MARCA

Varias empresas productoras de productos del mar, se unen para diferenciar su producto basándose en su origen, y así transmitir su principal punto fuerte: la frescura. Como resultado: una marca conjunta de doradas y lubinas acompañada de una excelente comunicación de producto al consumidor.



Javier Ojeda.
Gerente, **APROMAR**



Mateo Blay.
Presidente, **AGR FOOD MARKETING**

PAUSA NETWORKING

LA VENTA ONLINE DE PESCADO FRESCO

¿Puede venderse online un producto en el que el prescriptor y la presencia física de producto son claves para su venta? Fresco y del Mar nos mostrará cómo se puede impulsar la venta online de los productos del mar y cuáles son las claves de este tipo de venta así como la respuesta del consumidor.



Joaquín Álvarez.
Socio Cofundador, **FRESCO Y DEL MAR**

DEL MAR A LA RED: CÓMO APROVECHAR LAS OPORTUNIDADES DIGITALES EN LA VENTA DE PRODUCTOS DEL MAR

La "industria" del eCommerce es una de pocas que crece a pasos de gigante en Europa. Aprovechar las oportunidades que lo digital aporta a la empresa es clave. Pero al mismo tiempo es un enorme desafío. ¿Qué están haciendo las empresas con éxito en este ámbito? ¿Todas están en el mundo del e-commerce? ¿Qué estrategia siguen? ¿Qué éxitos y fracasos han sufrido?



Pablo Focillas.
Lecturer, **IESE BUSINESS SCHOOL**

CENA DE CONGRESISTAS

Las opiniones expresadas por los ponentes y participantes en el evento son propias y de la exclusiva responsabilidad de quienes las realicen y no constituyen ni pretenden constituir el reflejo de la opinión de AECOC ni de sus miembros.

Programa sujeto a posibles cambios ajenos a la organización.

JUEVES, 28 DE MAYO

9.00H. CAFÉ DE BIENVENIDA
9.30H. INICIO DE LA JORNADA

RIESGO REAL VERSUS RIESGO INFORMATIVO

En la alimentación un titular que nos asuste vende mucho más que uno que diga que la alimentación es segura. Así hemos tenido numerosas alarmas alimentarias que han quedado en nada, mientras que los problemas reales de seguridad alimentaria apenas salen en los medios. En el caso del pescado ¿es real el miedo que se ha sembrado en aspectos como el anisakis o los metales pesados?, ¿se corresponde la información con los datos reales? ¿cómo comunicar y qué en caso de titulares sensacionalistas?



José Miguel Mulet.
Profesor, **UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE VALENCIA**

MESA REDONDA: PRINCIPALES RETOS DEL SECTOR

De la mano de empresas referentes del sector, se abordará y debatirá sobre los principales retos y los temas más candentes a los que se enfrenta el sector de productos de la pesca y la acuicultura.

Encarna Escalada.

Cordinadora Mercamadrid Frutas y Pescados, **AHORRAMÁS**

Jesús Álaba.

Director Desarrollo de Negocio, **ANGULAS AGUINAGA**

Luisa Álvarez.

Directora Adjunta, **FEDEPESCA**

Ángel García.

Gerente, **SCANFISK**

PAUSA NETWORKING

CLAVES DE LA RESTAURACIÓN COLECTIVA EN LA VENTA DE PESCADO Y MARISCO

Una visión del sector de la restauración colectiva en España desde el punto de vista del operador. Roberto Casal nos explicará cómo están innovando para responder a las necesidades de los clientes y abordará el papel de los proveedores de productos del mar en todos estos procesos.



Roberto Casal.
Director de Operaciones y Organización, **SERUNIÓN**

LA GESTIÓN DE LOS PRODUCTOS DEL MAR EN CONSUMO

¿Cuál es el modelo de venta de pescado de la compañía y cómo plantea la sección de productos del mar? Su responsable de ventas de productos del mar nos dará las respuestas y además analizará las consecuencias de este modelo en el sistema de aprovisionamiento.



Sebastián Guillén.
Ejecutivo de Ventas y Logística de Pescadería, **CONSUM**

INSPIRANDO AL COMPRADOR: VENDIENDO SOLUCIONES

El comprador no compra productos, compra soluciones. Debemos comprometer a nuestro comprador de forma emocional hacia la sección de productos del mar y modificar sus hábitos rutinarios. En una sesión inspiradora y enérgica con Ken Hughes, exploraremos cómo la comprensión de la irracionalidad del consumidor así como sus motivaciones pueden llegar a aumentar el volumen de nuestro negocio.



Ken Hughes.
Líder en Comportamiento de Consumidor y CEO,
GLACIER CONSULTING
@KenHughesIE

13.45H. ALMUERZO CÓCTEL-NETWORKING



XVI Congreso AECOC de Productos del Mar

27-28 DE MAYO 2015. BAIONA (PONTEVEDRA)

La Misión de AECOC

La mejora de la competitividad de toda la cadena de valor compartiendo soluciones, estándares y conocimiento que la hagan más eficiente y sostenible aportando mayor valor al consumidor.

Sede

PARADOR DE BAIONA
Av. Arquitecto Jesús Valverde, 3
36300 Baiona, Pontevedra
Tel. 986 35 50 00

Contacte
con nosotros



Ronda General Mitre, 10
08017 Barcelona
T. 93 252 39 00
eventos@aecoc.es

www.aecoc.es/eventos/productosdelmar