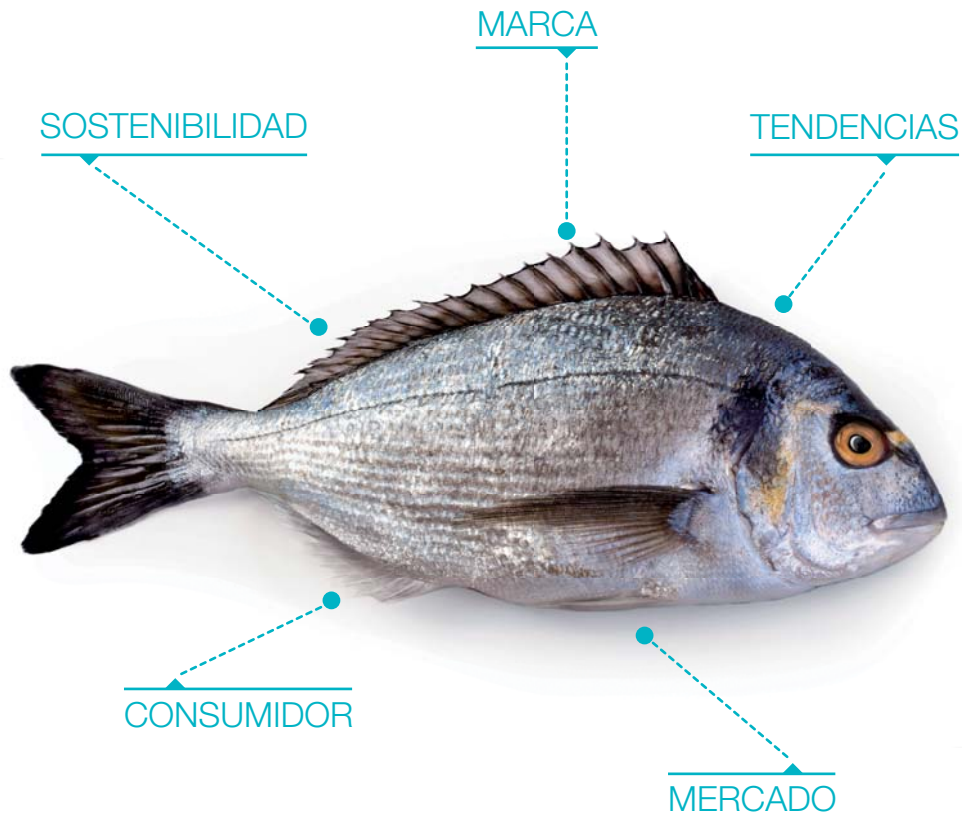


# XV Congreso AECOC Universo de Productos del Mar

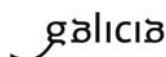
4 - 5 DE JUNIO. BAIONA (PONTEVEDRA)



## EL PUNTO DE ENCUENTRO QUE REUNIRÁ

A TODOS LOS PROTAGONISTAS  
DEL SECTOR

Colabora:



Organiza:





# XV Congreso AECOC Universo de Productos del Mar

4 - 5 DE JUNIO. BAIONA (PONTEVEDRA)

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.

## ¿POR QUÉ DEBE 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.

## ¿QUÉ PERFILES ENCONTRARÁ ALLÍ?

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.

## TARIFAS DE INSCRIPCIÓN

**EMPRESAS ASOCIADAS A AECOC**  
480 € + 21% IVA\*

**EMPRESAS NO ASOCIADAS A AECOC**  
720 € + 21% IVA\*

**GRUPOS 3 O MÁS INSCRITOS:**  
380 € + 21% IVA

\* Descuento del 50%  
para empresas que asisten por primera vez.

TRASLADOS GRATUITOS  
para asistentes Aeropuerto- Parador -Aeropuerto.

### Oportunidades del mercado polaco. Encuentro con importadores

Actividad gratuita previa al congreso

MIÉRCOLES, 4 JUNIO - 12H. - 14H.

Abierto a los asistentes al Congreso.

Confirmación previa a [eventos@aecoc.es](mailto:eventos@aecoc.es)

**MÁS INFORMACIÓN E INSCRIPCIONES**  
[www.aecoc.es/eventos/productosdelmar](http://www.aecoc.es/eventos/productosdelmar)

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

AHORRAMÁS

CARREFOUR

ROYAL - COPESCO & SEFRISA

CONDIS

CONSUM COOPERATIVA

DIA

GRUPO EL ÁRBOL

EL CORTE INGLÉS

EROSKI

GARCIMAR

G.E. ISIDRO DE LA CAL

GRUPO PROINSA

GRUPO OLANO

INDUSTRIAS PESQUERAS

IPEASA

MERCADONA

PESCANOVA

PESCARMAR - GADISA

PESCAFRESCA

PUERTO DE CELEIRO

SCANFISK SEAFOOD

SERPEKA

STOLT SEA FARM

TINAMENOR

## MIÉRCOLES, 4 DE JUNIO

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

### ESPAÑA ANTE LA HORA DE LA ENCRUCIJADA

Conocer la realidad económica española, constatar el "hoy financiero" que vivimos, es clave para saber dónde y cómo estamos. También, para perfilar el rumbo que se debe seguir, con un interrogante: ¿nos ajustaremos a ese rumbo o lo ignoraremos? En opinión del reconocido economista Gay de Liébana, buena parte de los males que sufre la España económica y financiera se han debido a la falta de análisis sobre nuestra situación. En este apartado tratará de poner luz sobre el actual escenario económico y financiero en el que operan nuestras compañías.

#### José María Gay de Liébana.

Profesor titular de Economía Financiera y Contabilidad,  
UNIVERSIDAD DE BARCELONA.  
Doctor en CC. Económicas. Doctor en Derecho

### ANÁLISIS DE MERCADO Y TENDENCIAS DE CONSUMO

Conocer los datos de evolución del mercado español, el comportamiento del consumidor y sus hábitos de compra de pescados y mariscos resulta del todo fundamental. Para ello, en este bloque los asistentes conocerán los análisis realizados por Nielsen al respecto.

#### Roberto Butragueño.

Client business Partner y experto en distribución, NIELSEN

### PAUSA NETWORKING

### TENDENCIAS DEL PESCADO FRESCO ENVASADO EN EUROPA.

#### PILARES DEL ÉXITO

Líder mundial en el sector de productos del mar, y pioneros en el desarrollo de los primeros conceptos de pescado envasado para el mercado Holandés, Belga y Francés, ofrecerá su visión sobre las tendencias del pescado fresco envasado.

#### Ludo Aldelhof.

Director de Ventas Fresh Europe, MARINE HARVEST VAP

### CONFIANZA Y TRATO PERSONAL, CLAVES PARA LA VENTA MINORISTA

El pescadero como profesional conocedor y prescriptor de producto es uno de los mayores generadores de confianza al consumidor en el punto de venta. Carles Galve, pescadero y formador de pescaderos a nivel nacional, abordará cómo debe ser un buen pescadero para incrementar la venta y la imagen de esta categoría de productos.

#### Carles Galve Farré.

Presidente, GREMIO DE PEIXATERS DE CATALUÑA

### ¿CÓMO FIDELIZAR Y MEJORAR LA EXPERIENCIA DE COMPRA EN PRODUCTOS DEL MAR?

Los modelos comerciales están experimentando un notable cambio en el que gran parte de su esfuerzo se focaliza en la mejora de las secciones de productos frescos. También los hábitos de consumo han dado un giro, favoreciendo el valor de conceptos como la proximidad, la racionalidad, el precio... en definitiva, una compra más inteligente. Profundizaremos en la búsqueda de fórmulas destinadas a mejorar la experiencia de compra en productos del mar y satisfacer más y mejor al nuevo consumidor.

#### Rudy Vidal.

Presidente, XCL

### 20.30H. 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"

## JUEVES, 5 DE JUNIO

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

### EL ORIGEN DEL PRODUCTO: UN VALOR EN ALZA

Mientras en los países del norte de Europa la protección del medio ambiente es, desde hace años, un valor clave de venta de productos del mar, en el sur de Europa, los sellos ambientales de pesca no tienen igual éxito y existe una preocupación cada vez mayor por cuestiones como el origen del producto. En este apartado analizaremos la creciente tendencia en la comunicación de productos locales y qué estrategias se están siguiendo al respecto.

#### Bruno Correard.

Director General, CORREARDB CONSULTING

### LA GESTIÓN DE LOS PRODUCTOS DEL MAR EN MERCADONA

El responsable de Compras de Productos Cárnicos y Productos del Mar de Mercadona reflexionará sobre los modelos de venta de la compañía, cómo plantean las secciones de perecederos y más concretamente la sección de pescado fresco. Además, analizará las consecuencias de estos cambios no sólo en el punto de venta, sino en toda la cadena de suministro y el papel del sector primario dentro de este nuevo modelo de aprovisionamiento.

#### Rafa Berrocal.

Director General de Compras de Productos Cárnicos y Productos del Mar,  
MERCADONA

### WHOLEFOODS MARKET: SOSTENIBILIDAD EN EL PUNTO DE VENTA

Un especialista de la distribución moderna americana instalado en Reino Unido contempla la sostenibilidad como principal estrategia de venta en productos del mar. Conoceremos los pilares de su éxito de la mano de su máximo responsable de pescados y mariscos.

#### David Doctorow.

UK Region Meat & Seafood Coordinator, WHOLE FOODS MARKET

### PAUSA NETWORKING

### CREACIÓN DE MARCA Y COMUNICACIÓN:

#### LA HISTORIA DE THE SAUCY FISH CO.

¿Cómo una marca de pescado ha llegado a facturar 35 millones de libras en 3 años, cambiando lo que millones de británicos sentían sobre el consumo de este producto?. Charlie Boardman nos explicará cómo, a través de la creación de una marca original y atractiva, un producto distinto, una imagen desenfadada y sobretodo, una excelente comunicación a consumidor, The saucy fish co, ha conseguido ser una de las marcas de pescado más reconocidas en el mercado británico.

#### Charles Boardman.

Director Desarrollo de Negocio, ICELANDIC SEACHILL AND THE SAUCY FISH CO

### INNOVACIÓN EN PRODUCTOS DEL MAR: NUEVAS FORMAS DE GENERAR VALOR EN MERCADOS DE CONSERVAS DE PESCADO & MARISCO

Grupo Conservas Garavilla, que actualmente comercializa las marcas CUCA, Isabel y Massó, es una empresa líder del sector y referente en I+D+I. La calidad y la innovación son elementos fundamentales para la compañía. Sus máximos responsables expondrán los ejes de su estrategia de innovación.

#### Jorge Arrizabalaga.

Director de Marketing,  
GRUPO CONSERVAS GARAVILLA - CONSERVAS SELECTAS DE GALICIA

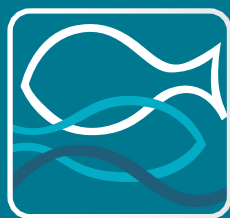
### CLAVES PARA LA EXPANSIÓN INTERNACIONAL DE LAS EMPRESAS

Fruto de su experiencia como directivo y los trabajos de investigación realizados en el IESE, Jaume Llopis analizará los pasos que deben dar los buenos directivos en su día a día y dará recomendaciones prácticas para la internacionalización de las empresas con éxito.

#### Jaume Llopis.

Profesor Dirección Estratégica, IESE BUSINESS SCHOOL

### 13.45H. CÓCTEL DE CLAUSURA



# XV Congreso AECOC Universo de Productos del Mar

4 - 5 DE JUNIO. 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 Nacional 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 - F. 93 280 21 35

[www.aecoc.es/eventos/productosdelmar](http://www.aecoc.es/eventos/productosdelmar)