

 13º Congreso
Horeca de AECOC

12-13 MAYO 2015. MADRID



Patrocina:



Colabora:



Organiza:





El control del gasto y el hecho de que casi el 50% de los consumidores españoles piensa que la hostelería no ofrece experiencias realmente diferenciales respecto a las que encuentra en su casa son dos de las principales barreras para consumir más fuera del hogar.

- ❖ ¿Cómo seducir nuevamente a un consumidor para que salga más?
- ❖ ¿Cuáles serán los principales valores del consumidor 2020?
- ❖ ¿Cómo evolucionará el turismo en los próximos 3 años? Tecnología y startups, ¿transformarán el qué y cómo comemos?
- ❖ ¿Cómo crecer a través de la motivación del equipo?
- ❖ ¿Qué podemos aprender de Europa en distribución a hostelería?
- ❖ Coffee-shops, ¿motor de crecimiento de los próximos años?
- ❖ ¿Qué papel jugará el capital riesgo en el sector?
- ❖ ¿Cómo ofrecer una experiencia diferencial?

Empresarios y directivos de toda la hostelería

Perfil de compañías asistentes

OPERADORES

Restauración comercial
Restauración social
Hoteles
Vending
Ocio
Conveniencia

EMPRESAS DEL CANAL INTERMEDIARIO

Distribuidores/Mayoristas
Cash & Carries
Operadores logísticos
Centrales de compra

FABRICANTES

Alimentación
No alimentación
Tecnología
Equipamiento

Perfil asistentes

Presidencia y Dirección general
Dirección comercial y marketing
Dirección de compras
Dirección de operaciones
Dirección de expansión y nuevos proyectos

*Si estás preparado para crecer,
¡te esperamos en la gran cita del sector!*



Martes, 12 de Mayo

15.00h. Café de bienvenida y acreditación asistentes
16.00h. Inicio de la jornada

Inauguración



Octavio Llamas
Presidente del Comité HORECA de AECOC
y Presidente de AUTOGRILL



José M^a Rubio
Presidente de
FEHR

● Cómo seducimos nuevamente a un consumidor más hogareño

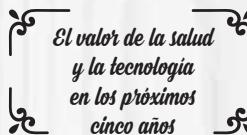
Experto en psicología del comprador y uno de los referentes mundiales en entender al consumidor, analizaremos cómo vender más a través de las emociones, la variable precio o el factor experiencial.



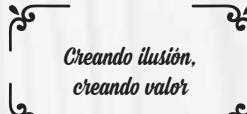
Ken Hughes Líder en comportamiento de consumidor CEO de **GLACIER CONSULTING**

Pausa Networking

» **EL FUTURO *consumidor*** ¿Qué nuevos valores tendrá el consumidor de fuera del hogar y cómo será en 2020?



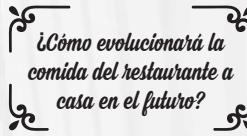
“La longevidad y la tecnología cambiarán la manera de alimentarse”. Quirze Salomó nos explicará los grandes cambios del mundo en los próximos años y cómo será el consumidor en 2020.



Unilever nos contará la experiencia de su proyecto mundial en el que crecer, en todos los sentidos, es posible. La receta es colaboración, tesón, innovación, valor social y, sobre todo, la ilusión de volver a emocionar al consumidor.



Desde KFC Iberia lo tienen claro: "El consumidor quiere saber qué come y de dónde procede el producto". ¿Es posible incrementar las ventas si eres más transparente con tu cliente?



Uno de los líderes de este mercado nos acercará a la realidad actual de este canal y qué perspectivas de crecimiento tiene este negocio en los próximos años.



Quirze Salomó Presidente y Consejero Delegado de **NOSTRUM**



Xavier Mon
Vicepresidente División Helados de
UNILEVER ESPAÑA



Manuel Zamudio Director General Iberia de **KFC**



José Del Barrio Fundador y exconsejero **LA NEVERA ROJA**

❖ ¿Cómo evolucionará el turismo en España en los próximos años?

¿Seguirá siendo el turismo una palanca para crecer en restauración en el futuro? El presidente de Exceltur y del principal grupo hotelero independiente de Europa nos hablará de perspectivas 2018 y los retos del sector hotelero en los próximos años.



Amancio López Seijas

Presidente de
EXCELTUR y de **GRUPO HOTUSA**

❖ Cómo la tecnología y las startups están revolucionando qué y cómo comemos

Un viaje a las nuevas experiencias sensoriales de los próximos años donde las startups y tecnologías disruptivas impactarán a un nuevo consumidor que seleccionará, comprará, comerá y compartirá lo que come, tanto en su domicilio como en un restaurante o un supermercado.



Marius Robles

CEO y CoFundador de
REIMAGINE FOOD

21.00h. Cóctel y cena de congresistas
00.00h. Fin de la jornada

Miércoles, 13 de Mayo

9.00h. Café de bienvenida

9.30h. Bienvenida

❖ *Claves para la eficiencia y la competitividad de la cadena de valor*

El presidente de AECOC analizará las perspectivas económicas de nuestro país y los retos que, en ese escenario, deberán abordar las empresas del sector horeca para seguir avanzando y ganando competitividad.



Javier Campo

Presidente de
AECOC

❖ *Aprendizajes y trayectoria del líder de restauración rápida de Latinoamérica*

Conoceremos las claves de éxito de Grupo Alsea, qué diferencias existen entre el consumidor europeo y del resto de países donde Alsea opera, o qué apuesta y visión tiene esta compañía en el mercado español.



Alberto Torrado

Presidente del Consejo de Administración de
GRUPO ALSEA

❖ Nuevos modelos de route-to-market

Qué podemos aprender del route-to-market de otros mercados europeos y la nueva apuesta de mercado por parte de una de las compañías de bebidas del mercado español.

❖ *Llegada a los clientes de HORECA: La capacidad, clave de éxito*

Víctor Rufart nos acercará al actual modelo route-to-market de CCIP y qué oportunidades y retos ofrece éste respecto al pasado, asimismo, analizará cómo evolucionarán el consumidor y el sector de la hostelería en los próximos años.



Víctor Rufart

Managing Director de
COCA-COLA IBERIAN PARTNERS

❖ *¿Qué podemos aprender de Europa en distribución a hostelería?*

Tras cuatro años en Europa, Javier Pijoán conoce los modelos de route-to-market, tanto con visión fabricante como distribuidor. A través de esta entrevista conoceremos los principales aprendizajes y diferencias entre el mercado español y el europeo.



Javier Pijoán

Senior Sales Director
Europe de
HEINEKEN INTERNATIONAL

Inscripción

Asociados a AECOC

495€ + iva

No asociados a AECOC

750€ + iva

www.aecoc.es/eventos/horeca



❖ ¿Es realmente el momento de invertir en hostelería?

En los últimos meses varias empresas de capital riesgo han vuelto a poner el ojo en el canal HORECA. ¿Por qué vuelve a ser de su interés este sector? ¿Será este segmento el próximo motor del HORECA como ya está sucediendo en Reino Unido?

Mesa de debate:



Leopoldo Reaño
Principal H.I.G. de
**EUROPEAN CAPITAL
PARTNERS**



Gorka García
Socio de
CORPFIN CAPITAL



Carlos Pérez de Jáuregui
Socio
NAZCA

Pausa Networking

❖ ¿Por qué la gente va a los bares?

Un 20% de la población va todos los días a un bar, y un 84% asocia bar con alegría. ¿A qué vamos a los bares y cómo dinamizar este segmento?

Amantes de los bares

❖ Hacia un consumidor que exige el factor experiencial

Empresario hotelero, emprendedor, entusiasta, soñador, deportista olímpico y actor como vocación frustrada, Kike Sarasola nos acercará a su personal visión y experiencia de cómo las emociones y la ilusión son claves para mimar a tu equipo y enamorar al cliente.



Kike Sarasola
Presidente de
ROOM MATE HOTELS



Clausura
14.30h-16.00h Almuerzo - Cocktail

* 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

La Misión
de AECC

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

 **AECC**
Contacte
con nosotros

T. 93 252 39 00 - F. 93 280 21 35
08017 Barcelona
Ronda General Mítre, 10

Sede

Palacio Municipal de Congresos
Campoo de las Naciones
Av. de la Capital de España Madrid, s/n