



# XIII Congreso AECOC de Frutas y Hortalizas

14-15 DE JUNIO 2011. VALENCIA



## PROGRAMA:

### 14 de Junio

#### 16.00 h. INAUGURACIÓN

#### CONSUMIDOR Y MERCADOS

En los últimos tiempos, los consumidores han cambiado de forma radical su comportamiento y esto ha obligado a las empresas de la cadena a hacer un esfuerzo importante para adaptarse a las nuevas necesidades. Poder anticipar estos cambios para prepararse mejor es tan importante como el detectar las nuevas oportunidades que ofrece el mercado. En este bloque, de la mano de dos expertos en consumidores y mercados, conoceremos cuáles van a ser las principales tendencias que marcarán el comportamiento de los consumidores en el futuro más próximo y qué oportunidades pueden deparar.

:: Jolanta Bak. Experta en Marketing y CEO. **INTUITION**  
:: Pere Vives. Food Sector Director. **KANTAR WORLDPANEL.**

#### INNOVAR PARA CREAR VALOR

La evolución de la tecnología en la cadena de suministro permite a las empresas sofisticar cada vez más la oferta de productos. Sin embargo, es muy importante garantizar que esta innovación aporte valor. Por ello, conocer cuáles son los ejes de la creación de este valor y ver cómo están respondiendo las empresas en los principales mercados nos podrá guiar a la hora de lanzar nuestros propios proyectos.

:: Flor Mansilla. Consultora de tendencias e innovación. **MINTEL**  
:: Rafael Martínez Soriano. Director de Aprovisionamiento. **VERDIFRESH.**

#### COMUNICAR LOS VALORES

Los consumidores ya conocen suficientemente las propiedades saludables de los productos hortofrutícolas. Sin embargo, en el panorama del gran consumo, estos atributos se están utilizando por otros muchos productos, que logran así llamar la atención de los consumidores.

Conoceremos un estudio realizado por una de las principales asociaciones de empresas hortofrutícolas que analiza este panorama y que nos propondrá cómo aprovechar mejor las características de nuestros productos para comunicar sus valores.

:: Philippe BINARD. Director General. **FRESHFEL EUROPE**

#### 20.15 CENA DE CONGRESISTAS

### 15 de Junio

#### FIDELIZACIÓN

Una de las consecuencias de la crisis es que los compradores reparten sus compras en más tiendas, van a comprar en un mayor número de ocasiones y gastan menos por acto de compra. ¿Qué podemos hacer para afrontar esta situación? Contamos con la visión de un experto en fidelización, que nos dirá como aprovechar mejor cada una de estas ocasiones que nos brindan los compradores y del caso de una empresa que apuesta por esta estrategia.

:: Rudy Vidal. Presidente. **XCL GROUP** (XTREM CUSTOMER LOYALTY) (UTAH-USA)

#### SIN SAVIA, NO HAY VIDA: ESTRATEGIAS PARA AUMENTAR EL MARGEN BRUTO EN EL RETAIL DE FRUTAS Y HORTALIZAS

Cuando un sector, como el nuestro, muestra síntomas preocupantes de rendimiento empresarial, ya no se trata de hacer "más de lo mismo", ni tan sólo "mejor de lo mismo". En esta presentación se van a explorar rutas para tender a un nuevo escenario distinto, incluyendo la innovación centrada en el cliente final.

:: Lluís Martínez-Ribes, Profesor titular y especialista de innovación en retail. **ESADE**