



# Cómo desarrollar las categorías de Frescos – Carnicería, Frutas y Hortalizas y Productos del Mar

En esta jornada compartiremos proyectos de desarrollo de categorías en colaboración entre fabricantes y distribuidores para las diferentes secciones de frescos, presentados por sus protagonistas. Compartiremos el estado actual de la gestión por categorías en frescos.

-

14 de julio

AECOC Centro de Formación de Madrid

Avda. del General Perón, 38 - Edificio Master's 1 - Planta 5ª 28020. Madrid

-

De 10:00h a 15:30h y Cóctel networking

---

## ¿Por qué asistir?

En un contexto donde las secciones de frescos son cada vez más decisivas para la diferenciación del retailer y la generación de valor, y donde el consumidor es más exigente en términos de calidad, origen y frescura, es clave reforzar la colaboración entre fabricantes y distribuidores a través de proyectos de gestión por categorías adaptados a la realidad de estos productos.

En esta jornada podrás conocer los mejores casos de la distribución, en colaboración con fabricantes, aplicados a categorías como carne, frutas y hortalizas y productos del mar. Casos que permitirán entender cómo los referentes del sector están abordando retos específicos como la estacionalidad, la merma, la gestión del surtido dinámico o la ejecución en tienda dentro de la gestión por categorías.

Conoceremos también la situación actual del sector de frescos en materia de proyectos de gestión por categorías: ¿están colaborando realmente fabricantes y distribuidores para generar valor en estas categorías tan complejas? (Incluye presentación de resultados del Sondeo AECOC).

---

## Objetivos de la Jornada

- Saber cómo están abordando las empresas de los sectores el desarrollo de sus categorías en el entorno actual de máxima competencia en el mercado.
- Poner en valor la colaboración entre fabricantes y distribuidores para seguir desarrollando y creando valor en las categorías de productos frescos.
- A través de casos de empresas conocer las mejores prácticas relacionadas con proyectos de gestión por categorías en colaboración fabricante y distribución.
- Conocer cuál es la situación actual en materia de gestión por categorías para los sectores de frescos, con la presentación del Barómetro de Gestión por Categorías en Frescos.
- Participarás en sesiones de debate y networking.

---

## Con la participación de



---

## Dirigido a

- Directores Generales, Gerentes, Responsables de marketing y Comerciales de empresas productoras y comercializadoras de las categorías de productos del mar, cárnicos y frutas y hortalizas.
- Responsables comerciales, de compras y de marketing de productos frescos de empresas de la gran distribución.

## Programa

10:00h Bienvenida y acreditaciones

10:30h Inicio de la Jornada

- **Introducción: Gestión por categorías en Frescos, radiografía de los sectores y próximos retos**

¿Cómo están colaborando industria y distribución en el contexto actual? ¿Cuáles son las barreras existentes en los sectores de frescos? ¿Qué oportunidades nos ofrece trabajar conjuntamente con visión de categoría? Conoceremos los resultados del Barómetro AECOC de colaboración en Gestión por Categorías en Frescos.

**Albert Martínez** - Responsable de Productos Cárnicos - AECOC

**Barbara Marroquin** - Responsable de Category Management - AECOC

- **Gestión por Categorías en la sección de Frutas y Hortalizas con AMFRESH y EROSKI**

AMFRESH y EROSKI contarán como, a través de la colaboración fabricante-distribuidor la categoría se puede ver potenciada, incrementando las ventas de la categoría y mejorando la experiencia del consumidor.

**Carolina Palomo** - Directora Global de Insights & Analytics - AMFRESH

**Javier Beitia** - Gestor Comercial de Fruta - EROSKI

- **Desarrollo de la sección de pescado congelado en CONSUM**

Consum compartirá cómo han desarrollado la categoría de pescado congelado, de la mano de 9 proveedores expertos en distintas especies y tipos de producto, con el objetivo de adaptarse a las nuevas demandas del consumidor.

**Juan Manuel Sanahuja** - Ejecutivo de Planificación Comercial y Trade - CONSUM

Pausa Café

- **Cómo construir valor en la categoría mediante propuestas premium en el sector cárnico**

Pujol's compartirá cómo ha desarrollado una propuesta de valor premium en el segmento de hamburguesas, y cómo ha colaborado con algunos retailers para desarrollar valor conjunto en la categoría.

**Ferrán Pujol** - CEO - PUJOL'S

- **Impulsar el valor de la categoría de mejillones en EROSKI a través de la Gestión por Categorías**

Angulas Aguinaga compartirá cómo, mediante la colaboración con Eroski, han desarrollado la categoría de mejillones en frescos, poniendo el foco en la creación de valor, el crecimiento sostenible de la categoría y una propuesta más atractiva y relevante para el consumidor.

**Teresa Arizti** - Trade Marketing Manager - ANGULAS AGUINAGA

- **Mesa de debate: La visión de la distribución para crear valor en las secciones de productos frescos**

*Ponente por confirmar*

**Efrén Pareja** - Responsable de Gestión Comercial - AHORRAMÁS

14:00h Final de la Jornada y Cocktail networking

---

## Product Managers AECOC



**Albert Martínez**  
Resp. Del Sector  
Carnes



**Bárbara Marroquín**  
Resp. Shopper  
Marketing



**Barbara Calvaresi**  
Resp. Sectores Frutas  
Y Hortalizas



**Angels Segura**  
Resp. Sector Productos  
Del Mar