JORNADA
AECOC
COMERCIAL
Y MARKETING



Perspectivas Gran Consumo 2027

El punto de encuentro anual para los directivos del sector para reflexionar y contrastar las estrategias ante los desafíos del 2027 en el momento clave de cierre de planes anuales.
-

19 de noviembre

Online

Online
-
De 10:30h a 14:15h (Online)

¿Por qué asistir?

Con esta sesión queremos brindar al sector la oportunidad de reflexionar sobre los desafíos que vienen, y dibujar entre todos el escenario más probable que nos ayude a concretar nuestros planes para, de nuevo, un incierto 2027. Todo ello, a través de diferentes visiones: Entorno Mercado, Consumidor, Tendencias y Empresas.

Para poder llegar al mayor número de profesionales y ayudarles en un momento crucial como este, proponemos dos opciones de asistencia:

- Una sesión de contraste en formato presencial con plazas limitadas para favorecer el debate a alto nivel.
- Apertura online para facilitar la asistencia a todas las empresas que lo deseen, y con tarifa empresa para facilitar la asistencia de varios departamentos dentro de la misma organización, lo que permitirá maximizar este contraste tan relevante en el momento actual.

Objetivos de la jornada

- Obtener la visión del mercado y la proyección prestigiosos expertos en cuanto al impacto económico, el comportamiento del shopper y su proyección en el mercado de Gran Consumo.
- Tomar el pulso de cómo las empresas del sector del Gran Consumo están viviendo la situación actual, el impacto del efecto Downtrading, los trasvases del consumidor y su visión particular de cara al próximo año.
- Reflexionar sobre el escenario más probable para 2027 y cómo reforzar nuestros planes para el año próximo.

Con la participación de

Dirigido a

- Directores generales, comerciales, directores de marketing y directores Trade Marketing de empresas fabricantes sector gran consumo y sus equipos.
- Directores comerciales, directores de compras y directores de marketing/ventas de empresas de la distribución sector gran consumo y sus equipos.

Programa

10:30h Inicio de la Jornada

- **VISIÓN MERCADO | Perspectivas Gran Consumo 2027**

¿Cómo cierra el sector 2026 y con qué condicionantes arranca 2027? En un escenario marcado por la presión de costes, la complejidad de las negociaciones y la exigencia de ganar eficiencia, entender hacia dónde se mueve el mercado será clave para ajustar prioridades y activar las palancas correctas de crecimiento.

Nacho San Martín - Managing Director Spain & Portugal - NielsenIQ

- **VISIÓN CONSUMIDOR | ¿Qué shopper tendremos en 2027?**

¿Qué está recortando, qué está manteniendo y qué está dispuesto a seguir pagando el consumidor? ¿Dónde se está perdiendo frecuencia? ¿Qué palancas siguen activando la compra? En un contexto de contención del gasto y cambios de hábito, comprender al shopper será decisivo para defender volumen, recuperar penetración y afinar la propuesta de valor. Compartiremos las conclusiones del último Barómetro de AECOC Shopperview, realizado en octubre de 2026, para entender cómo llega el consumidor a 2027 y qué señales no conviene pasar por alto.

Marta Munné - Responsable de Estudios Shopperview - AECOC

- **VISIÓN EMPRESAS | Claves para afrontar 2027**

¿Cómo se están preparando las empresas para un año en el que habrá que decidir mejor qué proteger primero: el volumen o el margen?. En esta sesión abordaremos cómo están respondiendo las compañías a la presión de costes, a unas negociaciones más tensas, al avance de la MDD y a la necesidad de mejorar la eficiencia sin perder atractivo comercial. Compartiremos los resultados y principales conclusiones del Sondeo AECOC Perspectivas Gran Consumo 2027, que recoge la visión de casi un centenar de directivos del sector.

Rosario Pedrosa - Gerente Área de Estrategia Comercial y Marketing - AECOC

- **DEBATE | Conceptos que crecen**

Un espacio de contraste para debatir sobre algunas de las cuestiones que más están redefiniendo el mercado. ¿Dónde se está generando crecimiento real? ¿Qué disruptores están marcando nuevas reglas? ¿Cómo evolucionan fabricantes, categorías y modelos de propuesta de valor?

Raúl Espinosa - CEO - SQRUPS

Jaume Betrian - Co-Founder & CEO - PLESH

Manuel García - Director de Compras - CONSUM

- **REFLEXIÓN ESTRATÉGICA | El retail en 2040**

Un cierre para elevar la mirada: por qué las decisiones que tomamos con horizonte trimestral chocan con las transformaciones de fondo que ya están reconfigurando el retail. Una reflexión apoyada en los cambios estructurales que van a impactar a fabricantes y distribuidores en los próximos 15 años, y sobre cómo preparar la organización para competir con más solidez cuando lleguen.

César Valencoso - Socio Director - Vectis Advisors

14:15h Fin de la Jornada

Product Manager AECOC



Rosario Pedrosa González
Gerente área
Estrategia Comercial
Y Marketing

Precios

- **No socio 330€**
  IVA general (21%) / asistente
- **Socio 275€**
  IVA general (21%) / asistente