



**Londres**  
**17-18 junio**

**Seminario Internacional en el Reino Unido**

## **Lecciones de un mercado líder**

### **12 preguntas para las que tenemos respuestas:**

1. ¿Crees que en España el mercado está resultando extremadamente duro?
2. ¿Crees que el nivel promocional en España es fuerte y contundente?
3. ¿Crees que ya no se puede vender más barato?
4. ¿Cómo crees que sería el mercado español si hubiese una transparencia casi total en los PVPs de los competidores más importantes?
5. ¿Crees que en España existe una "gran guerra de precios"? ¿Te preocupa la publicidad comparativa que parece se va a extender entre todos los operadores?
6. ¿Sabes que Asda lanza su más agresiva campaña para acabar con la guerra de precios: "Price Guarantee"?
7. ¿Te has planteado alguna vez cuánto podrías vender de un producto si su precio fuera "redondo"?
8. ¿Conoces alguna enseña que haya llevado esto al límite y no tenga etiquetas en sus lineales porque todo se vende a 1 libra?
9. ¿Cuál es la estrategia que tienes pensado seguir con las bolsas de plástico?
10. ¿Tú eres de los que creen que las tarjetas de fidelización en tiempos de crisis no tienen sentido o de los que creen que tienen más sentido que nunca?
11. ¿En tiempos de máxima crisis como los actuales hay alguna estrategia infalible que no merezca ser re-pensada y re-ajustada?
12. ¿Qué te parece si todo esto te lo cuentan personas con amplia experiencia en el sector, en un tono muy pragmático y con el lenguaje que tú utilizas todos los días?



**MÁS INFORMACIÓN**  
Susana Velasco  
svelasco@aecoc.es

Ronda General Mitre 10  
08017 Barcelona  
T. 93 252 39 00  
F. 93 280 21 35

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

**AECOC**



## Lecciones de un mercado líder

1. **¿Crees que en España el mercado está resultando extremadamente duro?**  
En UK se dan factores que invitan a pensar que en poco tiempo el mercado español puede estar aún más difícil. Puedes adelantarte conociendo y viendo lo que puede suceder en poco tiempo en tu mercado.
2. **¿Crees que el nivel promocional en España es fuerte y contundente?**  
En UK puedes observar promociones que aún no se han visto en España tales como 2x1 en marcas de primer nivel mundial. Seguramente algunas de ellas te inspirarán.
3. **¿Crees que ya no se puede vender más barato?**  
Todas las enseñas inglesas tienen potentísimas gamas de OPP (Open Price Product) para aquellos clientes que están siendo llevados a buscar precios bajos en esta crisis. Puedes encontrar 2 litros de agua a 10 céntimos o pasta dentífrica a 17 peniques. Interesantísimo observar esta estrategia y ver qué es posible y real.
4. **¿Cómo crees que sería el mercado español si hubiese una transparencia casi total en los PVPs de los competidores más importantes?**  
En el mercado español casi todos los detallistas y fabricantes se gastan importantes cantidades de dinero en chequeos de precios para diseñar e implantar su propia estrategia de pricing. En UK esto está relativamente superado. Supongo que te gustaría poder consultar los precios de un artículo en el último mes en la enseña que tu decidas. Y si es "gratis" mejor...
5. **¿Crees que en España existe una "gran guerra de precios"? ¿Te preocupa la publicidad comparativa que parece se va a extender entre todos los operadores?**  
Si quieres ver lo que puede pasar en los próximos meses debes conocer cómo ha evolucionado y cómo se mide esta situación en el mercado inglés. Ninguna enseña se mantiene al margen y todos, sin excepción, comparan sus precios en sus lineales con sus competidores. Puedes observarlo y tomar buena nota.
6. **¿Sabes que Asda lanza su más agresiva campaña para acabar con la guerra de precios: "Price Guarantee"?**  
En España no resulta novedosa la fórmula pues algún operador regional hizo algo similar no hace mucho tiempo. Pero no se utilizaron nuevas tecnologías ni se produjo esto entre los grandes operadores del país. Tanto Tesco como Sainsbury's se han mantenido "imposibles" pero la respuesta de Morrisons ha sido vehemente. Conoce el caso.
7. **¿Te has planteado alguna vez cuánto podrías vender de un producto si su precio fuera "redondo"?**  
Asda hace más del 25% de las ventas entre 1 y 4 libras. Esta estrategia le ha funcionado en los últimos tiempos y le ha permitido ganar cuota.
8. **¿Conoces alguna enseña que haya llevado esto al límite y no tenga etiquetas en sus lineales porque todo se vende a 1 libra?**  
Esta enseña existe en UK y acaba de venderse a un fondo de capital riesgo por 200 millones de libras.
9. **¿Cuál es la estrategia que tienes pensado seguir con las bolsas de plástico?**  
Esta incógnita está completamente superada en el mercado británico. Puedes conocerla y observarla.
10. **¿Tú eres de los que crees que las tarjetas de fidelización en tiempos de crisis no tienen sentido o de los que creen que tienen más sentido que nunca?**  
En Londres, territorio por excelencia de la fidelización, puedes observar los dos extremos.
11. **¿En tiempos de máxima crisis como los actuales hay alguna estrategia infalible que no merezca ser re-pensada y re-ajustada?**  
En el mercado inglés ha habido una gran adaptación al entorno económico y de las familias. Tanto fabricantes como distribuidores han entendido la situación y saben que el perfil del consumidor inglés ha cambiado radicalmente en el camino contrario al que había llevado en los últimos diez años. Algunas motivaciones de compra han pasado muy a segundo plano.
12. **¿Qué te parece si todo esto te lo cuentan personas con amplia experiencia en el sector, en un tono muy pragmático y con el lenguaje que tú utilizas todos los días?**
  - **Peter Durose.** Ex Director Comercial, **TESCO**
  - **José Manuel Ferreño.** Ex Director Operaciones, **GRUPO EL ÁRBOL**
  - **Susana Velasco.** Gerente de Seminarios Internacionales, **AECOC**



### MÁS INFORMACIÓN

Susana Velasco  
svelasco@aecoc.es

Ronda General Mitre 10  
08017 Barcelona  
T. 93 252 39 00  
F. 93 280 21 35

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



## Lecciones de un mercado líder

### PROGRAMA

#### Jueves, 17 de junio

- 14.00 h Encuentro en el hotel.  
Presentación agenda
- 14.30 h Almuerzo
- 16.00 h Presentación "El mercado inglés y Radiofría de las enseñanzas"  
**Peter Durose.** Ex Director Comercial, **TESCO**
- 17.30 h Presentación "El mercado inglés en contraste con el mercado español"  
**José Manuel Ferreño.** Ex Director de Compras y Operaciones, **GRUPO EL ÁRBOL**
- 18.30 h Taller debate con los ponentes
- 19.00 h Visitas a tiendas  
TESCO  
SAINSBURY'S
- 21.00 h Cena de grupo

#### Viernes, 18 de junio

- 08.00 h Plan de visitas a tiendas  
ALDI  
ASDA  
MORRISONS  
ICELAND  
WESTFIELD, Centro comercial donde se realizará el almuerzo y se visitará:  
MARK&SPENCER  
POUNDLAND  
WAITROSE
- 15.00 h Puesta en común de aprendizajes del Seminario.
- 16.00 h Cierre del Seminario y desplazamiento a estaciones:  
· Victoria Station: tren a Gatwick o Luton  
· Paddington Station: tren a Heathrow  
· Liverpool Station: tren a Stansted

### DIRIGIDO A

Directivos de las áreas de Dirección General, Marketing, Ventas, Expansión y Operaciones de empresas de la **fabricación y de la distribución en el sector Gran Consumo.**

### DÓNDE Y CUÁNDO

#### LONDRES

Jueves, 17 y Viernes, 18 de Junio  
Hotel NH Kensington  
202-220 Cromwell Road  
London SW5 0SW

### PRECIO POR ASISTENTE

1.450 € (+16% IVA) por asistente.

#### El precio incluye

- Alojamiento noche del jueves, 17 y desayuno viernes, 18.
- Almuerzo y Cena del primer día.
- Traslados durante las visitas.
- Traslado a estaciones de tren y billetes a los aeropuertos correspondientes.
- Presentaciones y Asesoramiento de expertos.
- Servicio de Intérprete.
- Documentación.

#### El precio no incluye

- Vuelos.
- Almuerzo del viernes, 18.
- Transfer desde el aeropuerto de Londres al hotel.

#### Precios especiales a los miembros de:



### VUELOS RECOMENDADOS

(17/06) Barcelona / Madrid - Londres:  
entorno a las 07:00h.

(18/06) Londres - Barcelona / Madrid:  
a partir de las 19:00h.

Si prefiere llegar a Londres el miércoles por la noche, contacte con AECOC para reservar una noche adicional de hotel. La mañana del jueves se planificarán visitas libres a tiendas "delicatessen": Whole Foods, Fresh an Wild, Cristian's Deli, The Grozer, Villandry, Planet Organic, La Fromagerie..

Planning sujeto a cambios por razones organizativas.



### MÁS INFORMACIÓN

Susana Velasco  
svelasco@aecoc.es

Ronda General Mitre 10  
08017 Barcelona  
T. 93 252 39 00  
F. 93 280 21 35

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





## Lecciones de un mercado líder

### PERFIL DE LOS PROTAGONISTAS

#### Peter Durose

Reconocido experto en el sector de retailing y productos frescos en Reino Unido.

Tiene más de 20 años de experiencia en la distribución, desempeñando diferentes puestos directivos. Peter ha sido Director de Marketing de Boots durante 8 años y Director Comercial del área de Frescos en Tesco durante 10 años, con un presupuesto de 4.000 millones de Euros y gestionando un equipo de 150 compradores.

#### José Manuel Ferreño

Profesional con una gran experiencia en el sector de la distribución nacional que nos aportará una visión muy pragmática de lo que está sucediendo actualmente en el mercado británico, comparado con el contexto actual de nuestro país.

Comenzó su carrera en Vegonsa hace 20 años como adjunto a Dirección General, y posteriormente continuó en Grupo Eroski como Director Comercial hasta que, en el año 2002, se incorpora en Grupo El Árbol como Director de Compras, siendo posteriormente Director de Operaciones.

Ferreño vive actualmente en Londres lo que le permite descubrir matices del mercado inglés actuando como consumidor y shopper en todas las enseñas.

**Ambos nos asesoran y acompañarán durante todo el Seminario, de manera que podrá plantearles sus dudas y compartir con ellos sus inquietudes**



#### MÁS INFORMACIÓN

Susana Velasco  
svelasco@aecoc.es

Ronda General Mitre 10  
08017 Barcelona  
T. 93 252 39 00  
F. 93 280 21 35

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



## Lecciones de un mercado líder

17-18 /06/ 2010

Envíe el siguiente boletín al fax 93 280 21 35 o al e-mail: [formacion@aecoc.es](mailto:formacion@aecoc.es)  
Recibirá respuesta por e-mail confirmando plaza.

Empresa \_\_\_\_\_ NIF: \_\_\_\_\_

Dirección: \_\_\_\_\_

Población: \_\_\_\_\_ Código Postal: \_\_\_\_\_

Teléfono: \_\_\_\_\_ Fax: \_\_\_\_\_

Asistente 1: \_\_\_\_\_ Cargo: \_\_\_\_\_

e-mail: \_\_\_\_\_

**Precio de la inscripción: 1.450 € + 16% IVA= 1.682 €**

Asistente 2: \_\_\_\_\_ Cargo: \_\_\_\_\_

e-mail: \_\_\_\_\_

.....  
Persona que envía la inscripción: \_\_\_\_\_

e-mail: \_\_\_\_\_

Importe total de la inscripción: \_\_\_\_\_ +16% IVA= \_\_\_\_\_

- Pago por transferencia a la cta. Nº 0049-1806-90-2211869811
  - Debe adjuntarse a este boletín el comprobante de la transferencia indicando nombre del asistente.
  - No se formalizará la inscripción hasta no haber recibido este boletín cumplimentado junto con el comprobante de la transferencia.
  - Plazas limitadas. Cuarto inscrito de una misma empresa pasa a lista de espera.
  - Precio de la inscripción por asistente 1.450 € + 16% IVA.
  - Cancelaciones posteriores al 10/06/2010. 50% penalización.
  - La inscripción al seminario no incluye vuelo España-Londres-España, traslado aeropuerto-hotel a la llegada, ni otros conceptos no mencionados.
  - Planning sujeto a cambios por razones organizativas.
- Firma y sello de la empresa

Sus datos de contacto aquí recogidos se incluirán en la base de datos de AECOC

Si no desea que la usemos para facilitarle información sobre nuestros servicios marque esta casilla  y envíenos este boletín debidamente cumplimentado



**MÁS INFORMACIÓN**  
Susana Velasco  
[svelasco@aecoc.es](mailto:svelasco@aecoc.es)

Ronda General Mitre 10  
08017 Barcelona  
T. 93 252 39 00  
F. 93 280 21 35

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

AECOC