



## Una veintena de empresas de Reyno Gourmet aprenden a trabajar de manera más eficiente con la gran distribución

Ese ha sido el objetivo principal de una jornada que, organizada por INTIA-Reyno Gourmet y AECOC, ha analizado la situación del mercado, la relación del fabricante con el distribuidor y la estrategia de las grandes cadenas, y ha incluido además un taller práctico en hipermercado y una charla a cargo de Gotzón Elizburu, director de alianzas comerciales en EROSKI

**26 de septiembre de 2015.-** Adaptar los formatos a los nuevos hogares, continuar apostando por la innovación, adaptarse al canal y al distribuidor y controlar el punto de venta, han sido algunas de las claves que AECOC ha presentado a las empresas navarras que han asistido a la jornada informativa para analizar el éxito en el gran consumo. Daniel Villalobos, responsable de proyectos y Servicios del Área de Demanda, y Xavi Cros, responsable de Shopper&Retail, han sido los encargados de dirigir una jornada de formación dirigida a las empresas agroalimentarias navarras en las que, además de analizar la relación entre el fabricante y el distribuidor destacando la importancia de adaptarse al canal y de conocer y entender perfectamente a la cadena con la que se pretende trabajar, se ha realizado un trabajo de campo en el propio hipermercado para estudiar árbol de decisiones del consumidor, observar las promociones de la distribución y del fabricante o estudiar la importancia del merchandasing, entre otras muchas cosas.

NOTA DE PRENSA

RA  
IR DE LO  
:NTICO

INTIA División Alimentaria. Avda. Serapio Huici, 22. Edificio Peritos. 31610 Villava – Navarra  
Contacto: Marta BorrueI. Tel. +34 948 01 30 45 / 660 510 229 – [mborrueI@intiasa.es](mailto:mborrueI@intiasa.es)

[www.reynogourmet.com](http://www.reynogourmet.com)





La veintena de empresas navarras asistentes a la jornada, todas de Reyno Gourmet pero procedentes de sectores muy distintos como vinos, mermeladas, conservas vegetales, productos lácteos o huevos, entre otros, han tenido oportunidad además de mantener una conversación con Gozón Elizburu, director de alianzas comerciales en Eroski, que les ha proporcionado algunas de las claves para poder entrar en una cadena de distribución y mantenerse diferenciando su producto, negociando con conocimiento tanto del mercado como de la propia empresa y teniendo en cuenta las fortalezas y debilidades que deben tener en cuenta a la hora de intentar posicionarse en el mercado.

La jornada ha incluido también un taller práctico que se ha desarrollado en el Hipermercado Eroski y que tenía como objetivo poner en práctica los conocimientos adquiridos en la sesión informativa sobre la negociación con el distribuidor o el rol de lineal para el fabricante, el distribuidor y el comprador. En este sentido, se han detallado y analizado conceptos como el árbol de decisión de compra, o la estructura lógica de decisión que sigue el consumidor delante del lineal para escoger un producto; el rol de la categoría, o la finalidad estratégica que tiene en el distribuidor; el surtido, o conjunto de productos que configuran una categoría; los facings, o caras visibles del producto en el lineal; o la doble implantación, con la ubicación del producto en puntos distintos de la tienda, entre muchas otras.

### **Radiografía del comprador actual**

Daniel Villalobos y Xavi Cros, han proporcionado además algunos datos sobre los compradores actuales necesarios para poder comprender el mercado. Por ejemplo, la mayoría de los hogares están compuestos por uno o dos personas a lo sumo; la mayoría de los consumidores visita varias tiendas para hacer la compra, utiliza una lista y consulta los folletos promocionales; y la mayoría también afirma que tras estos años de crisis se fija mucho más en los precios.

**NAVARRA**  
**EL VALOR DE LO**  
**AUTÉNTICO**





### **Empresas participantes en el curso**

Han sido un total de veinte las empresas de Reyno Gourmet que han participado en esta Jornada de Formación: Beripan, Quesos Larra, Huevos Larraz, Bodegas Manzanos, Bodegas Nekeas, Conservas Dantza, SAT Ultzamakoak, Iberfruta, Precocinados Esarte, Harivenasa, Tutti Pasta, Impex Medrano, Aidin Mermeladas Artesanas, Conservas Anko, Kivafoods, Bodega Señoría de Otazu, Casa Vidaurre, Comercial Ciganda y Bodegas Ochoa.

**NAVARRA**  
**EL VALOR DE LO**  
**AUTÉNTICO**

INTIA División Alimentaria. Avda. Serapio Huici, 22. Edificio Peritos. 31610 Villava – Navarra  
Contacto: Marta BorrueI. Tel. +34 948 01 30 45 / 660 510 229 – [mborrueI@intiasa.es](mailto:mborrueI@intiasa.es)

[www.reynogourmet.com](http://www.reynogourmet.com)

