

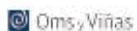
THANKS TO OUR PARTNERS

GLOBAL MAIN PARTNERS

Booking.com



EUROPASTRY | 30



PREMIER PARTNERS



HIP ES UN EVENTO EN COLABORACIÓN DE:



DESCARGA NUESTRA APP: HIP2017



Descarga la APP desde nuestra web: www.expohip.com/mobile-app/

iTe esperamos del 18 al 20 de febrero 2018!

www.expohip.com
#HIP2017



Hospitality
Innovation
Planet

19-21 febrero 2017
Madrid - IFEMA
#HIP2017



Innovación para impulsar la transformación del sector Horeca.

GUÍA DEL VISITANTE
& AGENDA HOSPITALITY 4.0 CONGRESS

www.expohip.com

SUMMARY

1. Bienvenida Octavio Llamas - **p.4**
2. Bienvenida Hugo Rovira - **p.5**
3. Bienvenida HIP 2017 - **p.8**
4. Plano y listado expositores - **p.10, 11**
5. Presentaciones y actividades de partners y expositores - **p.12**
6. Presente y futuro del sector - **p.14**
7. Agenda completa HIP 2017 - **p.16, 17**
8. Programa Hospitality 4.0 Congress - **p.18-37**
9. Programa Bar Show & Masterclasses - **p.3 -41**
10. Programa Horeca Solutions - **p.39 -41**
11. Programa Culinary Trends - **p.44-45**
12. Horeca Solutions - **p.48**
13. Restaurant Trends by Marcas de Restauración - **p.50**
14. Horeca New Business Models Awards - **p.52**
15. Media Partners - **p.54**
16. HIP Community - **p.56**
17. HIP Partners - **p.60**

Porque el verdadero poder,
es **poder elegir**



COCCIÓN

HORNOS Y ABATIDORES

LAVANDERÍA

FRIÓ COMERCIAL

LAVADO DE VAJILLA

Un proveedor único, **especialista**
y líder en **soluciones integrales**
para el sector de la hostelería, la
restauración colectiva y la lavandería
que ayuda a tu negocio a competir
al más alto nivel.

Nuestra condición de fabricante es un
aval para la tranquilidad de todos
nuestros clientes.

Con nuestros productos y servicios damos respuesta a las
necesidades de los profesionales de la hostelería, restauración
colectiva y lavandería, ofreciendo soluciones específicas
tanto a pequeñas cocinas de restaurantes como a grandes
instalaciones de colectividades. Un servicio global con la mejor
relación calidad-precio.

FAGOR

FAGOR INDUSTRIAL

ROMPIENDO BARRERAS

Estamos en los inicios de una gran etapa para el sector de la hostelería y la restauración en España, importantes indicadores así nos lo confirman. Esto significa que se abren grandes oportunidades, pero al mismo tiempo hay que saber aprovecharlas. Van a haber grandes cambios y muy rápidos, lo que hoy tiene éxito, mañana puede ser que no. Por ello, creo que el empresario del sector debe anticiparse buscando la diferenciación, entender qué busca su cliente y, sobretodo, invertir en su negocio para hacerlo más atractivo y competitivo si no lo ha hecho en los últimos años.

Si queremos elevar el nivel de nuestro sector y que los clientes estén dispuestos a pagar por ello, hay que apostar por ofrecer un producto y servicio de calidad, pero, sobre todo, hay que brindarles la oportunidad de poder disfrutar de algo diferencial y experiencial. Y esto se consigue con la suma de varios factores como un equipamiento de calidad, una imagen y ambiente que potencie nuestra propuesta y concepto, un equipo bien formado y motivado, y la tecnología apropiada que nos permita gestionar mejor nuestro negocio, entre otros.

¿Podemos afirmar que nos encontramos ante el comienzo de una profunda revolución del sector hotelero y de la gastronomía? La respuesta es "sí". Un sí rotundo respaldado por el hecho de que Internet y el mundo digital son las plataformas actuales para la transformación de prácticamente todos los modelos de negocio ya que el consumidor de alojamientos y de servicios gastronómicos ha cambiado.

La gran variedad de dispositivos, plataformas y canales con los que el consumidor interactúa, le hacen sentir que tiene un mayor control de la información y una mayor libertad para elegir. Ahora lo que le seduce es el contenido, la experiencia y lo que obtendrá con ella. Todo esto augura una gran oportunidad empresarial para que el sector Horeca adopte esta transformación, mejorando así la competitividad en toda la escala de valor de su industria.

Ante tantos cambios, impera la necesidad de crear nuevos conceptos, adaptar los modelos de gestión, las operaciones, y las últimas innovaciones y tendencias de manera inmediata. Esto supone a su vez que el empresario, Director de F&B, Director General, Chef o Director de Operaciones, se esté convirtiendo en catalizador de la innovación con el objetivo de "servir" la mejor experiencia a sus clientes. Un líder que debe ayudar a transformar el modelo de negocio de la compañía.

Con el fin de abordar estas cuestiones clave, llega a nuestro país una cita sin precedentes para todos los agentes implicados en el mundo de la hostelería y la restauración, la feria profesional Hospitality Innovation Planet (HIP), una iniciativa que romperá las barreras de lo que hasta ahora hemos conocido como congresos o ferias para este sector. HIP va a representar el gran punto de encuentro ya no solo a nivel nacional, sino que estoy convencido de que este proyecto se va a convertir en la semana de referencia para el sector Horeca a nivel europeo.



OCTAVIO LLAMAS
Copresidente de
Hospitality Innovation Planet - HIP

DE MADRID AL CIELO... DE LA INNOVACIÓN HOSTELERA

Dejamos atrás un año que nos ha traído unas cifras muy positivas para el sector de la hostelería, la restauración y el catering. 2016 se ha cerrado con un crecimiento del 7%, superando todas las expectativas de los que trabajamos en este sector.

Ahora mismo nos encontramos en un momento de recuperación tanto para los hoteles urbanos como los hoteles vacacionales. Ha llegado el momento de modernizarse, antes de que pueda llegar otra crisis, por lo que hemos de dar máxima prioridad a la transformación digital y a la mejora continua de las experiencias para los clientes.

Por este motivo, el reto actual se centra en conocer a los consumidores de la nueva era, inconformistas y mucho más exigentes. Llegar a descubrir sus necesidades y demandas nos permitirá estar un paso por delante. Para ello, es preciso que el sector entienda como un todo, como un conjunto, los conceptos de tecnología y negocio. En este sentido, hoteles y restaurantes no han dudado en lanzarse al cambio, siendo los emprendedores los más conscientes de las nuevas necesidades de los consumidores.

Si las nuevas tecnologías están cambiando el concepto de hotel tal y como lo conocíamos, la manera de captar nuevos clientes también está cambiando. Las estrategias de marketing en el sector hotelero se están adaptando a la nueva era digital. Vivimos en una era en la que compartir experiencias es la clave de muchos viajes turísticos y los hoteles deben estar preparados para ello. Salir del concepto tradicional de hotel es un paso para lograr ese giro tecnológico que muchos piden.

Por otro lado, no hay que olvidar el hecho de que Madrid es también ahora mismo una de las capitales más destacadas de la vanguardia gastronómica, además de contar con proyectos de hoteles urbanos únicos en el mundo. Sede de grandes cadenas hoteleras y de restauración, es la ciudad española mejor conectada con los destinos turísticos, hoteleros y vacacionales de la península (Cataluña, Canarias, Baleares, Andalucía, Levante y Algarve).

En este sentido, Hospitality Innovation Planet convertirá a Madrid en la capital europea de la innovación para el sector Horeca. Esto será posible gracias a la capacidad que tendrá para atraer inversiones, al acceso que facilitará a nuevos mercados y nuevas fuentes de ingresos, a su potencial para dar a conocer el aumento de la competitividad de las empresas y sus soluciones más innovadoras y, sobre todo, gracias a que se convertirá en el punto de encuentro del sector sin olvidar a startups y emprendedores.

Estoy convencido de que HIP será una oportunidad única para un país como España que es una potencia mundial del turismo y donde la hostelería y la restauración son referencia y deben seguirlo siendo. Se trata de una gran oportunidad para nuestro país, para Madrid y para el sector Horeca en general.



HUGO ROVIRA
Copresidente de
Hospitality Innovation Planet - HIP

Calidad
Pascual

Descubre todo lo que podemos hacer por tu restaurante

Medio Ambiente
Pascual



Excelente servicio y atención al cliente

Preventa en 25 delegaciones comerciales con reparto en 24 horas, a través de la mayor flota sostenible de España*. Servicio postventa especializado por canal.



Innovación digital: Planificador de menús

Asesoramiento a tu negocio con más de 1.000 platos escandallados para confeccionar tus menús de manera rentable.



Amplio surtido

Un completo portafolio de productos con más de 600 referencias.

www.pascualprofesional.com

SINCE 1961
- 100% -
PANBURGER
PREMIUM QUALITY

LA BURGERMANÍA LLEGA AL HIP

Déjate llevar por la burgermanía y descubre el pan ideal para elaborar la hamburguesa perfecta entre nuestra amplia gama Panburger.



ADEMÁS, VIVE UNA EXPERIENCIA GASTRONÓMICA ÚNICA

Despierta tus cinco sentidos con un showcooking creativo de la mano del chef Carlos Maldonado y marca tendencia con un sinfín de productos al más puro estilo Street Food.

TE ESPERAMOS EN EL STAND D124

GAMA PANBURGER

Cristalinas
Rústicas
Brioche
Clásicas
Minis



EUROPASTRY, S.A. Pza. Xavier Cugat, 2 - Ed. C, 4ª Planta - Parc Olic. Sant Cugat Nord
08174 Sant Cugat del Vallès (Barcelona) SPAIN - Tel. +34 93 504 17 85
www.europastry.com

EUROPASTRY

¡BIENVENIDOS A HIP 2017!

Hospitality Innovation Planet, junto a su Consejo Asesor, os da la bienvenida a la gran cita para la innovación del sector Horeca en nuestro país.

Después de momentos de incertidumbre con la crisis económica y ante una perspectiva de crecimiento continuada para los próximos años, el empresario y profesional del canal Horeca debe encontrar las claves para sacar el máximo rendimiento a su negocio.

Hospitality Innovation Planet nace con el propósito, además de reunir a los agentes clave de uno de los sectores más importantes de nuestro país, de ofrecer al hostelero las herramientas necesarias para transformar su negocio y adaptarlo a las nuevas necesidades de un cliente cada vez más exigente.

Durante 3 días al año, HIP va a convertir a Madrid en el centro de la innovación para la hostelería y la restauración. Una cita en la que el empresario y profesional, de la mano de los líderes del sector, debe adquirir las herramientas y habilidades para dar un salto de cualitativo en su negocio.

Para ello, HIP reúne a más de 200 firmas expositoras, 900 soluciones innovadoras y 12.000 profesionales que, junto a Hospitality 4.0, el congreso más disruptivo del sector, os brindarán las últimas tendencias y novedades para hacer de HIP un evento imprescindible para cualquier profesional.

Hospitality 4.0 es el congreso más innovador y disruptivo para los profesionales del sector que reúne en más de 50 sesiones a más de 190 speakers internacionales. El nuevo cliente hiper-conectado fruto de la transformación tecnológica y digital de la sociedad, la necesaria profesionalización de las operaciones, el nuevo marketing dedicado a la hostelería, la importancia de la sostenibilidad y la responsabilidad social como políticas de empresa, una nueva forma de comprar con el proveedor como partner indiscutible, la imprescindible creatividad y conocimiento para afrontar los retos de un sector altamente competitivo, los nuevos modelos de negocio y las tendencias de consumo, el tratamiento de los espacios para generar branding y apoyar la rentabilidad del negocio, la internacionalización o las franquicias como modelos de crecimiento, y la importancia del capital humano como factor diferencial para el éxito son los temas que aborda esta primera edición de Hospitality 4.0 Congress.

Una visión holística del negocio, en un recorrido por los temas más actuales que ocupan a los profesionales y cuya toma de decisiones depende de disponer del máximo de información sobre cada uno de ellos.

Hospitality 4.0 nace con la misma vocación de servicio a los profesionales que la que ellos mantienen con sus clientes, para ofrecer conocimiento y un foro donde encontrarnos anualmente y tratar los asuntos más relevantes que afectan al sector, los retos y las oportunidades de una industria que abanderará el desarrollo económico y social en nuestro país y que se enfrenta a diario al desafío de servir a millones de personas generando experiencias, y a cientos de miles de trabajadores generando negocios sostenibles y exitosos.

El Congreso apuesta claramente por integrar a toda la familia Horeca: restauración y hostelería en todos sus modelos de negocio, porque sumando esfuerzos y compartiendo conocimiento avanzaremos juntos hacia un futuro de éxitos.

Bienvenidos a Hospitality 4.0, disfruten la experiencia.



MANEL BUENO
Event Director



EVA BALLARÍN
Directora de Hospitality 4.0 Congress

Zennio®

Especialista en tecnología para hoteles.

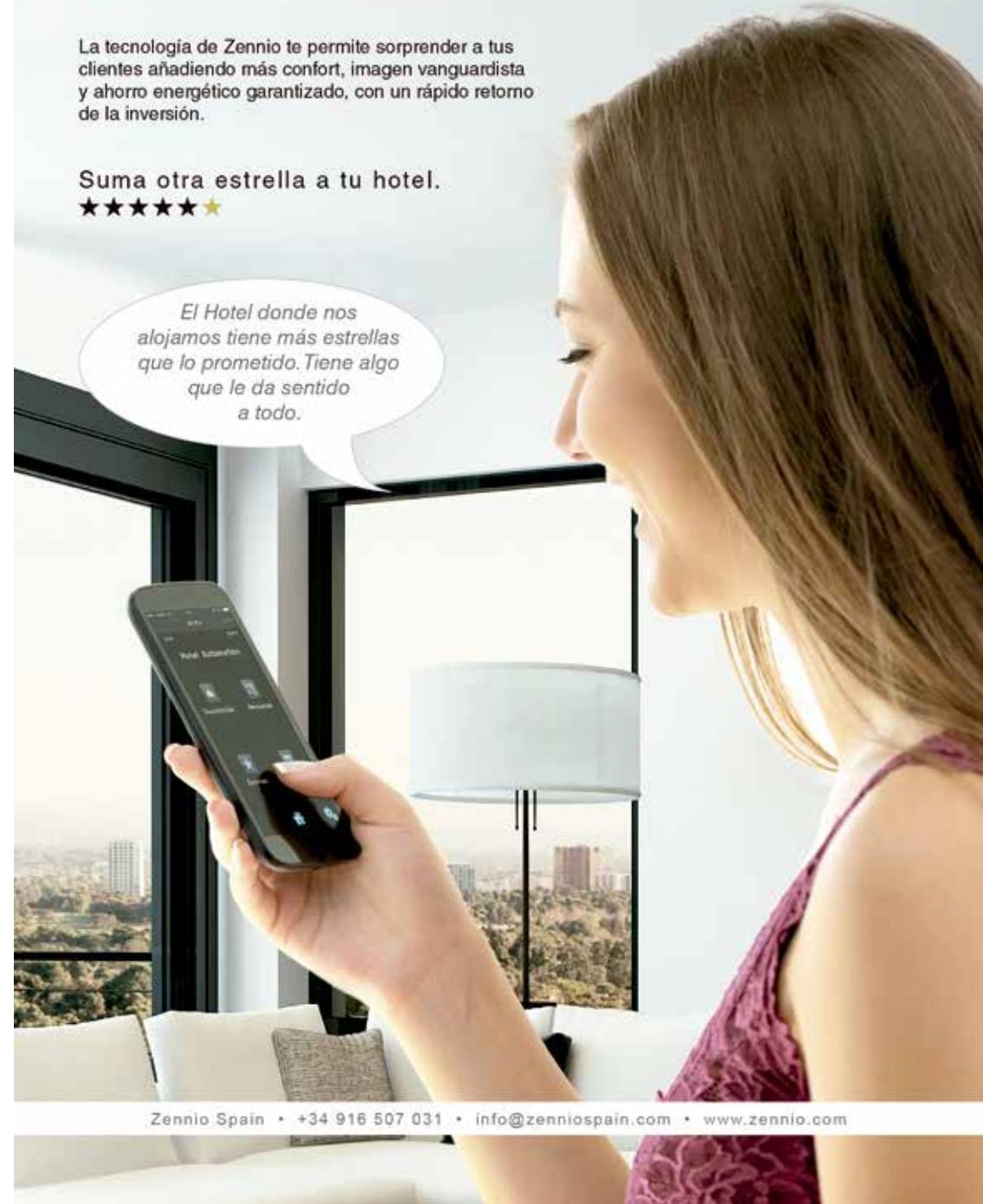


La tecnología de Zennio te permite sorprender a tus clientes añadiendo más confort, imagen vanguardista y ahorro energético garantizado, con un rápido retorno de la inversión.

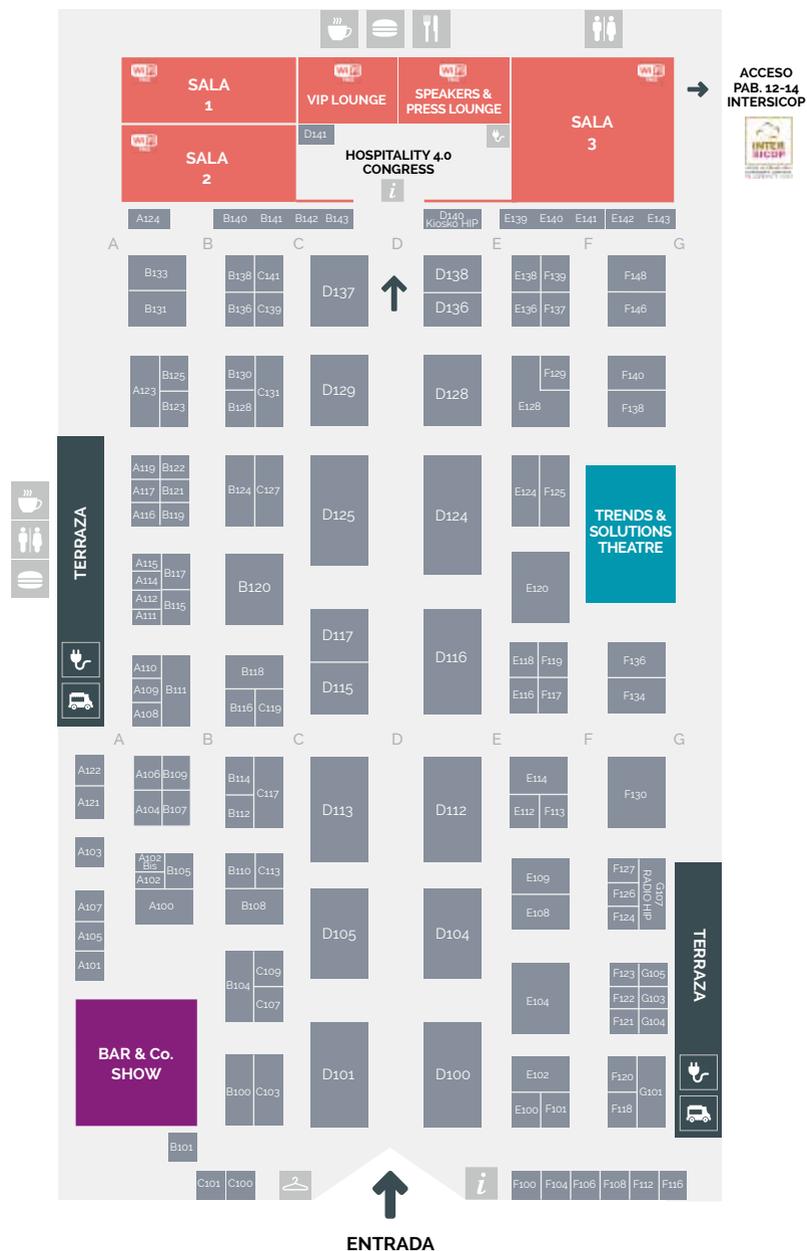
Suma otra estrella a tu hotel.



El Hotel donde nos alojamos tiene más estrellas que lo prometido. Tiene algo que le da sentido a todo.



PLANO Y LISTADO EXPOSITORES



- A.J. ANTUNES & CO (ROUNDUP) - E104
- ADA HOTELCOSMETIC - B136
- ADALIDES VISUALES - B130
- ADANDE REFRIGERATION - E104
- AGRO MAGAZINE - D140
- ALIMARKET - F112
- ALMOSA - E100
- AQUA SYSTEM - B133
- ASESORES I MAS D 2003 - F123
- ASOCIACION ESPAÑOLA DE DIRECTORES DE HOTEL (AEDH) - F140
- BAR BUSINESS - D140
- BARRA DE IDEAS - D140
- BARTRAINERS - A106
- BENBOA CORRUBEDO - A112
- BIODIT - F148
- BONDUELLE - E128
- BOOKING.COM - HOSP 4.0
- BOSCH ILUMINACIÓN - B122
- BRICOHOSTEL - A105
- BRIN CONSULTORES - F138
- BTV - B125
- CAFES NOVELL - B107
- CAFES TEMPLO - A100
- CALIDAD PASCUAL - D112
- CAMPOFRIO SMART SOLUTIONS - D116
- CASA DA PRISCA - F136
- CBD CLICK - F122
- CENTRAL DE CARNES (GRUPO NORTEÑOS) - D117
- CHARGEFIX ESPAÑA - A114
- COCA-COLA - D101
- CODEVAL ALUMINIUM - G101
- COMERCIAL CBG - E124
- COMPASS INTL COINC (THERMODYNE) - E104
- CONTROL BEER - A111
- COOK TEK - E102
- COOKING DATA - C101
- COOLLOGGER - F106
- COPACK - F124
- COPERAMA SPAIN - D136
- CRISPINS EUROPE - B110
- CRYSTAL LINE - B116
- CTX - E102
- CUBERS PREMIUM - B101
- DBMARK - E109
- DEGERMAN - B119
- DESMON - E102
- DIAGEO RESERVE - BAR & CO
- DIEGO COQUILLAT.COM - A109
- DIMSUM EASY MARKET - F127
- DONNERBERG - B138
- ECOBURNER - E143
- EFFIMER - E112
- EL TENEDOR - D104
- EME MOBILIARIO - B131
- EPICUREAN - A102 BIS
- EQUIPAMIENTO HOSTELERO - A119
- ESSEDIESSE HISPANICA - F120
- EUROCHEF - B117
- EUROFRITS - B108
- EUROPASTRY - D124
- EURO-REG - B118
- EXPANSION - D140
- FAGOR INDUSTRIAL - D115
- FEDERACION ESPAÑOLA DE HOSTELERIA - FEHR - F116
- FELPUDORENT - E136
- FFUUSS - C139
- FLEUR DU VIE INTELLIGENT FOOD - A110
- FOOD PAC SERVICE - A104
- FOOD SERVICE MAGAZINE - D140
- FORGE ADOUR - F119
- DIRENKE KAFFEEMASCHINEN AG - E104
- FRIFRI - E102
- FRIT RAVICH - B112
- GALLINA BLANCA FOODSERVICE - F130
- GASTROFRESC - B114
- GLASSFOREVER - SCANFOOD - B111
- GLOBAL UNIFORMS - C119
- GOCCIA SPA - F146
- GOOFRETTI - E108
- GOURMET-LEON - F104
- GRUPAGUA - POLLET WATER GROUP - HAPPYAGUA - A116
- GRUPO CONSTANT - F137
- GRUPO DELEITAS - B109
- GRUPO TECNIPUBLICACIONES - A108
- GRUPO ZUMUA - A107
- GUERRERO CLAUDE REPRESENTACIONES INTERNACIONALES - B109
- HAMILTON BEACH - B109
- HELADOS NESTLÉ - FRONERI - B100
- HENNY PENNY CORP. - E104
- HOSPITALITY INNOVATION PLANET 2018 - C100
- HOSTELERIA & RESTAURACIÓN - HIDALSA - A121
- HOSTELPRO - A122
- HOSTELTUR - D140
- IBERIC BOX - C109
- IBÉRICA VISUAL - C141
- ILUNION LAVANDERIA Y SERVICIOS A LA HOSTELERIA - D141
- INDISA - G104
- INDUSTRIAS DURMI - B123
- INFOHORECA - D140
- INFOPENTA - A124
- INNDEX EXPERIENCE - F139
- INTEGRUS - A101
- INTERECONOMIA - G107
- IPMASD HOSPITALITY SOLUTIONS - E138
- IPREL CONCEPT FOOD - E120
- ITV ICE MAKERS - B116
- JURA EXPRESSO - B105
- JUST EAT SPAIN - D105
- KGBN CORPORATE - A103
- LEANPIO - B115
- LUMON - C127
- MAGIKITCHN - E102
- MAHOU - D100
- MASTERTENT - E114
- MELITTA PROFESSIONAL COFFEE SOLUTIONS - E118
- MENU SHOP - C107
- MIDDLEBY - E102
- MIDDLEBY MARSHALL - E102
- MIGUELAÑEZ - F125
- MOLECULAR EXPERIENCE - F126
- MOLI DE POMERÍ - A115
- MONDELÉZ INTERNATIONAL - E116
- MSL ROBOTICS - HOSP 4.0
- NETIPBOX - F129
- NEXT & TECH 2013 - F113
- NIECO - E102
- NUCLEO LOMEDA - B141
- OFYR ESPAÑA - B121
- OKO SMARTFRAME - E139
- OMS Y VIÑAS - D128
- PACKNWOOD - F118
- PALACIOS ROCA - A107
- PANAMAR - BAR & Co.
- PHILADELPHIA - E116
- PILSA HOSPITALITY SOLUTIONS - B124
- PITCO - E102
- PRATICA PRODUTOS - E104
- PROFESIONAL HORECA - D140
- PROYECTO 51 - E104
- PUIG - AGUILAR - B120
- RADI - A115
- RESOL - D129
- RESTAURACIÓN COLECTIVA - D140
- RESTAURACIÓN NEWS - G105
- RH AMENITIES & TEXTILES - C131
- ROYAL - E116
- ROYAL T-STICK - F108
- SAAMA - B143
- SCHWEPPESS - D113
- SITTING BARCELONA - C139
- SMART TRAVEL NEWS - D140
- SORBOS - B114
- SPAIN CONTRACT - D140
- STAR - E102
- SUPRACAFE - B104
- TAYLOR COMPANY - E104
- TECHFOOD MAGAZINE - D140
- TECNOHORECA - D140
- TECNOHOTEL - B142
- TECNOLOOP - B140
- TELSYSTEM - B128
- THE GOURMET JOURNAL - D140
- TILLER SYSTEMS - F134
- TOUCH IBERICA TECHNOLOGY - F121
- TURBOCHEF - E102
- UDEX - F117
- UNILEVER FOOD SOLUTIONS - D125
- UNITED FUSION - A123
- UNOX PROFESIONAL ESPAÑA - C113
- VAYOIL TEXTIL - D138
- VINIPAD - A102
- VINOS ALMAZCARA MAJARA - F100
- VIP PIEL MODA - E142
- VITAMINBAR - F101
- VR IN THE HOTEL - E140
- WINTERHALTER IBERICA - C103
- WMF ESPAÑOLA - C117
- WOLFE ELECTRIC, INC - E104
- YOUSHOW CREATIONS - A117
- YUPCHARGE - E141
- ZENNIO - D137

PRESENTACIONES Y ACTIVIDADES DE PARTNERS Y EXPOSITORES

Descubre las **actividades y presentaciones** que los partners y expositores van a realizar en HIP para acercarte las **últimas tendencias y novedades** para tu bar, restaurante y hotel.

Puedes consultar la programación actualizada en la **APP del evento** y en **nuestra web**.

¡Escanea el código QR y accede directamente!



CAPTA
NUEVOS CLIENTES

GESTIONA
MEJOR TUS RESERVAS

FIDELIZA
A TUS CLIENTES

Te esperamos en nuestro **STAND D104** donde podrás conocer ElTenedor en detalle con una serie de charlas y formaciones que hemos preparado sólo para ti ¡no te las pierdas!

¿Nos vemos?

Domingo 19

12.30 - 13:00 h
Descubre el nuevo servicio de TripAdvisor para restaurantes

Y, por la tarde...
*Sobremesa dominguera
¡Pásate a saludar!*

Lunes 20

11:00 - 12:00 h
Abandona tus prejuicios y conoce de verdad ElTenedor

12.30 - 13:00 h
Descubre el nuevo servicio de TripAdvisor para restaurantes

16:00 - 17:30 h
ElTenedor Academy

Martes 21

11:00 - 12:00 h
Abandona tus prejuicios y conoce de verdad ElTenedor

12.30 - 13:00 h
Descubre el nuevo servicio de TripAdvisor para restaurantes

16:00 - 17:30 h
ElTenedor Academy



Ven a disfrutar de una fantástica degustación de la mano de **Goiko Grill**.
¿Podrás resistirte a una de las mejores hamburguesas del momento?

www.theforkmanager.es

PRESENTE Y FUTURO DEL SECTOR

Estamos en los inicios de una profunda revolución del sector hotelero y de la gastronomía. Internet y el mundo digital son la plataforma para la transformación de prácticamente todos los modelos de negocio.

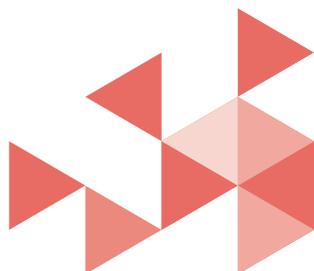
El consumidor de alojamientos y de servicios gastronómicos ha cambiado. La gran variedad de dispositivos, plataformas y canales en los que interactúa le hacen sentir que tiene mayor control de la información y mayor libertad para elegir. Lo que le seduce es el contenido, la experiencia y lo que obtendrá con ella.

Después de un periodo de crisis y letargo en las inversiones hoteleras, el repunte del número de visitantes y la inestabilidad de otros destinos auguran un periodo de crecimiento que la OMT cifra en 100 millones de turistas para el año 2025.

Junto con la recuperación económica que está viviendo España y consecuentemente el aumento del consumo interno, especialmente el consumo en bares, restaurantes y hoteles, 2017 se presenta sin ninguna duda como el año de la reinversión, renovación y apertura de nuevos proyectos.

Se está vaticinando una gran oportunidad empresarial para que el sector HORECA adopte esta transformación y la mejora de la competitividad en toda la escala de valor de su industria. Ante tantos cambios impera la necesidad de adaptar los modelos de gestión, las operaciones, y las últimas innovaciones y tendencias de manera inmediata.

El empresario, Director de F&B, Director General, Chef o Director de Operaciones se está convirtiendo en catalizador de la innovación con el objetivo de "servir" la mejor experiencia a sus clientes. Un líder que debe ayudar a transformar el modelo de negocio de la compañía.



SOLUCIONES CONCRETAS PARA TU NEGOCIO

En Campofrío Soluciones de Hostelería desarrollamos soluciones concretas para los problemas existentes en la gestión de tu negocio.

- DESAYUNOS
- ENTRE HORAS
- SNACKS Y APERITIVOS
- BOCADILLOS Y SANDWICHES
- COMIDA Y PLATOS PREPARADOS
- TOPPING DE COCINA

DOMINGO 19

| SALA 1 | |
|---------------|---|
| 10:50 - 11:10 | RSC Y SOSTENIBILIDAD La aplicación de la norma ISO 5001 como herramienta para la mejora de la sostenibilidad en el sector hotelero. |
| 11:10 - 11:30 | Seguridad alimentaria y alérgenos. |
| 11:30 - 11:50 | Salud y sostenibilidad: necesidad, oportunidad y retos. |
| 12:00 - 12:40 | Empresa y sostenibilidad, de valor añadido a requisito. |
| 12:40 - 13:10 | Apostamos por la sostenibilidad en HORECA. |
| 13:10 - 13:40 | Innovación, sostenibilidad social y medioambiental: un proyecto de futuro para el café. |
| 13:40 - 14:10 | Movilidad Sostenible y Colaborativa en la Última Milla. |
| 16:00 - 16:20 | MARKETING Y COMUNICACIÓN Hacerlo bien y hacerlo saber. |
| 16:20 - 16:40 | Estrategias de Marketing Digital: La evolución del Marketing Mix. |
| 16:40 - 17:10 | Transformación digital por Diego Coquillat. |
| 17:10 - 17:30 | Digitalización en la hostelería. |
| 17:30 - 17:50 | Aplicar los datos para llenar las mesas. |
| 17:50 - 18:10 | Comunicación y RRSS, claves para la fidelización de clientes. |
| 18:10 - 19:00 | La transformación digital 4.0. |

| SALA 2 | |
|---------------|---|
| 11:00 - 11:30 | DISTRIBUCIÓN ONLINE EN RESTAURACIÓN La revolución de la comida a domicilio por Jesús Rebollo de Just Eat. |
| 11:30 - 12:30 | El futuro de la distribución online en el sector de la restauración. |
| 12:30 - 13:30 | LA DESPENSA COHERENTE La Despensa Coherente. |
| 16:00 - 16:20 | INNOVATION IN BUSINESS Las claves de la innovación. |
| 16:20 - 16:40 | Dar forma a los nuevos conceptos culinarios. |
| 16:40 - 17:00 | Innovación en la experiencia: el ingrediente cultural en un entorno turístico. |
| 17:00 - 17:20 | Papá, quiero ser un chef inconformista. |
| 17:20 - 17:40 | La rentabilidad del restaurante mediante la innovación en ideas. |
| 17:40 - 18:00 | La visión global del negocio. |
| 18:00 - 18:30 | Canal Cocina, del huevo frito a la tortilla 2.0. |

| SALA 3 | |
|----------------|--|
| 11:00 - 13:30 | Opening we are GAME CHANGERS con Kike Sarasola, Rafael Anson, Hugo Rovira, Octavio Llamas y Gabriel Garcia. |
| 16:40 - 17:20 | GLOBAL /LOCAL TRENDS 3 chefs, 2 modelos, 1 equipo por Eduard Xatruch y Oriol Castro. |
| 17:20 - 18:00 | Mapa Global: 12 macro tendencias y 99 microtendencias del sector. |
| 18:00 - 18:40 | Tengo un sueño: de la mente a la realidad. |
| BAR & Co. SHOW | |
| 10:30 - 11:45 | EL BAR DEL S.XXI Desayunos: oportunidades de negocio. |
| 12:00 - 12:45 | Beer/Sales Strategy. |
| 13:00 - 13:15 | Bar&Co Experience. |
| 13:15 - 14:00 | El vino en tu barra. |
| 15:30 - 15:45 | Bar&Co Experience. |
| 15:45 - 16:30 | Los secretos de los bares más exitosos del mundo con Gary Sharpén. |
| 16:45 - 17:30 | Las infusiones en la coctelería creativa (mixology). |
| 17:45 - 18:15 | De la oportunidad al éxito. |
| 18:15 - 19:00 | Buen hielo, buen cóctel. |

| CULINARY TRENDS | |
|------------------|---|
| 11:00 - 11:30 | Dim Sum, la "tapa china" de moda. |
| 11:30 - 12:00 | Tendencias y Soluciones alimentarias para Horeca. |
| 12:00 - 12:30 | Food Service Solutions. |
| 13:00 - 13:30 | CherBurger: innovación en hamburguesas premium congeladas. |
| 16:00 - 16:30 | Cerveza y aguas en la gastronomía por Mario Sandoval. |
| 17:30 - 18:00 | Case study Varsovia Schweppes mixing master. |
| 18:00 - 19:00 | Welcome Gin & Tonic by Schweppes por Borja Cortina. |
| HORECA SOLUTIONS | |
| 12:30 - 13:00 | Rentabilizar la restauración con la correcta utilización de las nuevas tecnologías. |
| 13:30 - 14:00 | Una bolsa de basura inteligente. |
| 16:30 - 17:00 | Innovación en mobiliario para hostelería. |

DOMINGO 19

LUNES 20

| SALA 1 | |
|---------------|---|
| 10:30 - 11:00 | SUMMIT COMPRAS Vías innovadoras con equipos de última generación a nivel producto. |
| 11:00 - 11:45 | Creación de valor a través del surtido. |
| 11:45 - 12:30 | La organización de compras como centro de beneficio. |
| 12:30 - 13:15 | Oportunidades en la verticalización de las compras. |
| 13:15 - 13:45 | Los mercados de Food Service en el mundo: Dimensiones y Tendencias. |
| 16:00 - 16:30 | SUMMIT EXPERIENCE Garantizar una experiencia memorable: la clave del éxito. |
| 16:30 - 17:00 | El Storytelling de la experiencia. |
| 17:00 - 17:30 | Evolución hacia la excelencia en la gestión de eventos |
| 17:30 - 18:00 | ¿Qué es realmente una experiencia gastronómica? ¿Se puede medir? |
| 18:00 - 18:30 | Una crítica, una oportunidad. |
| 18:30 - 19:00 | Case Study NBACafe: crear & comunicar la marca, dotándola de un potencial comercial multitarget, sostenible, replicable y exportable. |

| SALA 2 | |
|---------------|---|
| 10:30 - 10:40 | LA NUEVA ERA TECNOLÓGICA Tendencias de Transformación Digital en Restauración. De la ultra conveniencia a la ultra personalización. |
| 10:40 - 11:20 | Restaurante digital. Cómo convertir los datos en resultados. |
| 11:20 - 11:40 | UNIVERSO CATERING Ilusión, pasión y diversión. |
| 11:40 - 12:00 | La locura de la perfección. |
| 12:00 - 12:30 | INNOVACIÓN HOTELERA Tecnología y domótica en hoteles, una tendencia sin límites. |
| 12:30 - 13:00 | Sistemas de innovación en procesos y servicio. |
| 13:00 - 13:30 | Blue Ocean como metodología para el cambio estratégico. |
| 13:30 - 14:00 | ¿Pueden estar nuestros huéspedes tranquilos? |
| 16:00 - 16:30 | HOTEL MANAGEMENT Revenue management y marketing: un nuevo enfoque. |
| 16:30 - 17:10 | ¿Cuántos canales de venta necesitas para llegar al cliente? |
| 17:10 - 17:40 | New Revenue Management Models- Open pricing. |
| 17:40 - 18:00 | Cómo la fidelidad hotelera está cambiando: nuevas oportunidades para los hoteles. |
| 18:00 - 19:00 | Booking Analytics: Herramientas gratuitas de Análisis de mercado. |

| SALA 3 | |
|---------------|---|
| 10:30 - 10:50 | SUMMIT MARKETING Cooking Brands por Patricia Mateo. |
| 10:50 - 11:10 | Spanish Chefs in London: a culinary odyssey from the contemporary to the sublime por Paul Weldon Brown. |
| 11:10 - 11:30 | Las nuevas generaciones impulsan la transformación digital de las marcas. |
| 11:30 - 11:50 | Cómo utilizar datos de las redes sociales para entender la experiencia del consumidor. |
| 11:50 - 12:10 | Marketing de destino por Mayte Carreño. |
| 12:10 - 12:40 | La gastronomía en los hoteles por Hugo Rovira. |
| 12:40 - 13:40 | 5 claves de la disrupción en el marketing. |
| 13:40 - 14:10 | Restauración & Millennials: tendencias, modelos y marcas de nueva generación. |
| 16:00 - 16:45 | IDEAS & CREATIVIDAD BY BARRA DE IDEAS Alta cocina para cambiar el mundo por José Andrés. |
| 16:45 - 17:00 | ¿Dónde nacen las ideas? |
| 17:00 - 17:15 | ¿Cómo generar ideas para nuevos modelos de negocio? |
| 17:15 - 17:30 | ¿Cómo trabajar en equipo con creatividad? |
| 17:30 - 17:45 | ¿Cómo encontrar ideas para experiencias memorables? |
| 17:45 - 18:00 | ¿Cómo generar ideas de marketing? Por Xanty Elias |
| 18:00 - 18:15 | ¿Cómo generar ideas de sostenibilidad? |
| 18:15 - 18:45 | ¿Cómo detectar mejoras en negocios ya existentes? |

| CULINARY TRENDS | |
|------------------|--|
| 10:30 - 11:00 | Nestlé Helados. |
| 12:00 - 12:45 | Burguer Experience. |
| 13:45 - 14:45 | Los Conceptos de Marca - Del Corner al Street Food. |
| 16:00 - 17:00 | Platos de siempre ahora sin gluten: Inspiración, variedad y creatividad apta para celíacos. |
| 17:00 - 17:45 | Case Study Salmón Gurú por Diego Cabrera, Schweppes Mixing Master. |
| 18:30 - 19:00 | Presentación de las nuevas tendencias en Mixología por Diego Cabrera, Schweppes Mixing Master. |
| HORECA SOLUTIONS | |
| 11:00 - 12:00 | Cocina tradicional y creativa: Reinterpretando la casquería por Javi Estévez. |
| 12:45 - 13:45 | Cocina creativa, práctica y sin complejos por Antonio Arrabal. |
| 17:45 - 18:05 | Siempre contigo. |
| 18:05 - 18:30 | Tecnología: un ingrediente cada día más presente en el Foodservice. |
| BAR & Co. SHOW | |
| 10:30 - 11:15 | BUILD YOUR OWN BAR (Workshop) El caso de la bodega. |
| 11:30 - 12:15 | Cómo satisfacer al consumidor del S.XXI. |
| 12:30 - 13:15 | El valor estratégico del buen café. |
| 13:30 - 14:15 | Equipments/ Servicio de coctelería de alto volumen. |
| 15:30 - 15:45 | Coffe Time. Fórum del café. |
| 15:45 - 16:30 | Menu Engineering. |
| 16:45 - 17:30 | Gestión operativa del Bar por Marc Alvarez. |
| 17:45 - 19:00 | New Spirits from & for "Game Changers". |

LUNES 20

MARTES 21

| SALA 1 | |
|---------------|--|
| 10:30 - 11:00 | SUMMIT INNOVACIÓN Innovation and disruption, a matter of attitude. |
| 11:00 - 11:30 | Las nuevas tendencias en USA que transformarán los restaurantes en Europa por Michael Whiteman. |
| 11:30 - 12:00 | El menú del mañana: 30 conceptos, ideas, startups y tecnologías que cambiarán nuestra percepción de la comida por Marius Robles. |
| 12:00 - 12:30 | De la idea del monoproducción al negocio global por Mikhail Zelman. |
| 12:30 - 13:30 | El verdadero conductor de experiencias y personas por Daniel Newman. |
| 13:30 - 14:00 | "Digital Core" como garantía de éxito de la transformación digital. |
| 16:00 - 16:10 | COLECTIVIDADES Claves de la actual y futura evolución del sector de la restauración en España. |
| 16:10 - 17:00 | Colectividades 2027: tendencias y futuro del sector de la restauración colectiva y social en España. |
| 17:00 - 17:20 | BIG DATA HORECA Big Data y Experiencia de Cliente. |
| 17:20 - 17:40 | El Hotel Inteligente: descubre la fórmula de absorción de datos, formulación de preguntas y acción estratégicas para dotar de inteligencia a tu negocio. |
| 17:40 - 18:00 | BigData fácil para restaurantes. |

| SALA 1 | |
|---------------|--|
| 18:00 - 18:30 | PRICING & FRONT-BACK OFFICE Estrategias para la gestión de precios y márgenes en restaurantes. |
| 18:30 - 19:00 | Gestión y Back Office: Cloud, web apps e integración. |
| SALA 2 | |
| 10:30 - 11:00 | HOTEL TRENDS Global hospitality insights: Top 10 thoughts for 2017. |
| 11:00 - 11:30 | Organization structure towards innovation. |
| 11:30 - 12:00 | Crecimiento, decrecimiento y sostenibilidad. |
| 12:00 - 13:00 | Hoteles y destinos, retos y oportunidades del futuro. |
| 13:00 - 13:30 | Alojamiento para estudiantes, un mundo de oportunidades. |
| 13:30 - 14:00 | Como sacar el mejor partido a tu estrategia de analytics. |
| 14:00 - 14:30 | XXI. El siglo de Asia. |
| 16:00 - 16:20 | DESIGNING SPACES Diseñando espacios con creatividad. |
| 16:20 - 17:00 | Diseño de interiores: branding, experiencia y rentabilidad. |
| 17:00 - 17:20 | FRANQUICIAS & INTERNACIONALIZACIÓN El modelo humano en UDON, una declaración de principios e innovación. |
| 17:20 - 17:30 | Modelos de crecimiento en el Reino Unido. |
| 17:30 - 18:30 | Oportunidades y retos de la internacionalización con Enrique Tomás. |

| SALA 3 | |
|---------------|---|
| 09:50 - 10:00 | RESTAURANT TRENDS Bienvenida. |
| 10:00 - 10:15 | Inauguración. |
| 10:15 - 10:50 | Entorno económico del sector. |
| 10:50 - 11:40 | Transformación digital en la restauración organizada. |
| 11:40 - 12:10 | Cómo motivar a nuestros equipos. |
| 12:10 - 13:05 | Diferenciación: el viajero en el siglo XXI. |
| 13:05 - 13:50 | De bar de barrio a fábrica de sueños por Joan Roca. |
| 16:00 - 16:15 | TALENT SUMMIT Presentación Teams, Talent & Leadership. |
| 16:15 - 16:45 | Tendencias del mercado de talento en el sector. |
| 16:45 - 17:15 | La excelencia en el servicio. |
| 17:15 - 18:00 | Las profesiones turísticas del futuro. |
| 18:00 - 18:30 | Las personas como elemento diferenciador en la era digital. |
| 18:30 - 19:00 | Hostelería global a través del aprendizaje colaborativo y experiencial. |

| CULINARY TRENDS | |
|------------------|---|
| 15:30 - 16:00 | Schweppes, Expert In Mixing since 1783. |
| 17:30 - 18:00 | Soluciones Integrales para Punto de Espresso. |
| HORECA SOLUTIONS | |
| 10:30 - 13:30 | Gestión eficiente del buffet hotelero: Tecnología, operativa e inspiración. |
| 13:30 - 14:00 | Éxitos y fracasos aplicando domótica en hoteles. |
| 16:00 - 16:30 | ¿Sabes cómo tomar la decisión correcta? Smart POS: la digitalización del punto. |
| 16:30 - 17:00 | El catálogo digital en la palma de tu mano. |
| 17:00 - 17:30 | La revolución del marketing experiencial. |
| 18:00 - 18:30 | Introducción a los innovadores secadores de manos, incorporando tecnología bluetooth y amplia variedad en acabados. |
| BAR & Co. SHOW | |
| 10:30 - 11:15 | MARKETING (oportunidades y modelos operativos) Gestión de la comunicación como valor de marca. |
| 11:30 - 12:15 | Como potenciar tu negocio a través de la imagen. |
| 12:30 - 13:15 | Posicionamiento global. Proyecta tu negocio al mundo gracias a internet. |
| 13:30 - 14:15 | The perfect partner. |
| 15:30 - 15:45 | After Dinner. |
| 15:45 - 16:30 | Cómo innovar en el mundo del Bar sin liarla parda por Alberto Pizarro. |
| 16:45 - 17:30 | Coctelería de 4ª gama por Hector Henche. |
| 17:45 - 19:00 | "Rasing the Bar"; Brand Ambassadors para el éxito. |

MARTES 21



HOSPITALITY 4.0

DOMINGO, 19 FEBRERO

OPENING WE ARE GAME CHANGERS

RSC & SOSTENIBILIDAD

DISTRIBUCIÓN ONLINE

DESPENSA COHERENTE

MARKETING & COMUNICACIÓN

GLOBAL/LOCAL TRENDS

INNOVATION IN BUSINESS

10:50 - 11:10

LA NORMA ISO 50001 PARA MEJORAR LA SOSTENIBILIDAD EN EL SECTOR HOTELERO

Como la aplicación de la norma ISO 50001 y su impacto en la organización puede mejorar la gestión y la eficiencia del uso de los recursos energéticos de un establecimiento hotelero y de restauración, contribuyendo a que el desarrollo de su actividad sea más sostenible con su entorno.

Ubicación

Sala 1

Ponente

José Miguel Luna López - Ingeniero Industrial - Grupo Enerdex

11:00 - 11:30

LA REVOLUCIÓN DE LA COMIDA A DOMICILIO

El éxito de Just Eat, actual líder de comida a domicilio online con presencia en 15 países, se basa en un modelo de negocio simple pero rentable donde la experiencia de usuario está en el centro de todo; desde la usabilidad de la web y la app, hasta la entrega de la comida con los tiempos y la calidad adecuados. Un modelo de negocio que ha llegado al entorno de la restauración para revolucionar el sector haciendo que los ingresos de los restaurantes no queden reducidos al número de mesas que hay en el local.

Ubicación

Sala 2

Ponente

Jesús Rebollo - CEO - Just Eat España

11:00 - 13:30

OPENING: WE ARE GAME CHANGERS

Ubicación

Sala 3

Moderador

Eva Ballarín - Directora Hospitality 4.0 Congress

Ponente

Octavio Llamas - Presidente - Marcas de Restauración y Autogrill

Kike Sarasola - Presidente y Fundador - Room Mate Hotels

Hugo Rovira - Director General - NH Hotel Group

Rafael Ansón - Presidente - Real Academia de la Gastronomía Española

Gabriel García Alonso - Presidente - AEHM

11:10 - 11:30

SEGURIDAD ALIMENTARIA Y ALÉRGICOS

Ubicación

Sala 1

Ponente

Omar Cabañas - Director Técnico de Biomicral

11:30 - 11:50

SALUD Y SOSTENIBILIDAD: NECESIDAD, OPORTUNIDAD Y RETOS

Una oferta más saludable y sostenible para el planeta es un valor diferencial cada vez más apreciado por los consumidores. Implica asegurar propuestas con la mínima huella de carbono, ricas en productos frescos, bajas en proteínas de origen animal y poco procesadas, y que su procedencia sea lo más local posible.

Ubicación

Sala 1

Ponente

Martina Miserachs - Presidenta - Healthia Certification

11:30 - 12:30

EL FUTURO DE LA DISTRIBUCIÓN ONLINE EN LA RESTAURACIÓN

La mejor estrategia para optimizar tus ingresos y saber gestionar lo más adecuadamente posible los distintos canales a través de los cuáles dar a conocer tu producto. Te acercaremos a los secretos de los grandes consolidadores, de las grandes agencias online y a los que mejor están comercializando directamente sus restaurantes

Ubicación

Sala 2

Moderador

Delfi Torns Solé - Managing Partner & Business Angel - Prodeotourism, Mabrian.

Ponente

Dario Méndez Fernández - Area Manager - ElTenedor

Jesús Rebollo - CEO - JustEat España

Ninna Russell - Directora de marketing Masquememos y Cacheiro

12:00 - 12:40

EMPRESA Y SOSTENIBILIDAD, DE VALOR AÑADIDO A REQUISITO

Cada vez son más los clientes que apuestan por empresas comprometidas social y ambientalmente: adelantarse a las nuevas tendencias y normativas para cuando la sostenibilidad pase de ser un valor añadido a un requisito.

Ubicación

Sala 1

Moderador

Fernando Hidalgo - HIDALSA - BIOMICRAL

Ponente

Omar Cabañas - Director Técnico de Biomicral

José Miguel Luna López - Ingeniero Industrial - Grupo Enerdex

Martina Miserachs - Presidenta - Healthia Certification

12:30 - 13:30

LA DESPENSA COHERENTE

¿Es compatible una apuesta por el producto de proximidad con un modelo de negocio? La pasión por el producto local, una vocación por volver a la coherencia, a la recuperación de los productos de proximidad ha llevado a muchos restauradores a volver a las raíces de un consumo coherente y sostenible. ¿Pero es también económicamente sostenible?

Ubicación

Sala 2

Moderador

Laura Quinto - Periodista Agència Catalana Del Patrimoni Cultural

Ponente

Susana Aragón - Chef Slow Food Kmo

Aitor Buendía - Periodista, director del programa "La Ruta Slow" de Radio Euskadi-Radio Vitoria

Oscar Teruelo - Restaurador, Slow Food Barcelona

José Fuentes - Chef y gerente del restaurante Kultu de Madrid y La Taberna Trasteo de Zahara de los Atunes, Cádiz

12:40 - 13:10

APOSTAMOS POR LA SOSTENIBILIDAD EN HORECA

La campaña Benditos Bares y Bartalent, el proyecto Gira Jóvenes y el lanzamiento de la botella 8 onzas son tres ejemplos de cómo integrar la sostenibilidad en los planes del canal. Coca-Cola es mucho más que un refresco y más allá de su actividad de producción y comercialización de refrescos, es una compañía que está comprometida con la sociedad en la que opera y en la protección del medio ambiente. La hostelería, motor fundamental de la economía de nuestro país y representación de nuestro modo de vida, es un canal fundamental para Coca-Cola. Por la vinculación de Coca-Cola desde sus inicios con el canal Horeca, consideramos una prioridad potenciarlo, apoyarlo y gestionarlo de manera sostenible tanto económica, como social y ambientalmente.

Ubicación

Sala 1

Ponente

Ana Callol García - Directora Responsabilidad Corporativa - Coca-Cola European

13:10 - 13:40 🌱

INNOVACIÓN, SOSTENIBILIDAD SOCIAL Y MEDIOAMBIENTAL: UN PROYECTO DE FUTURO PARA EL CAFÉ

El desarrollo social, asociado al progreso económico generado se convierte, asimismo, en un generador de nuevas oportunidades de negocio. En nuestro caso nos permite plantear negocios paralelos de agroturismo, aprovechamiento de subproductos, desarrollo de nuevos mercados emergentes, etc., y donde los aspectos relacionados con la conservación de la naturaleza son determinantes.

Ubicación

Sala 1

Ponente

Ricardo Oteros Sánchez-Pozuelo - CEO - Supracafé

13:40 - 14:10 🌱

MOVILIDAD SOSTENIBLE Y COLABORATIVA EN LA ÚLTIMA MILLA

Uno de los retos más importantes en la RSC de Calidad Pascual es la minimización del impacto de su actividad en el medio ambiente. Calidad Pascual, ha diseñado un Plan de Movilidad Sostenible en la "última milla", con el que han conseguido una reducción de su impacto ambiental en el medioambiente.

Ubicación

Sala 1

Ponente

José Carlos Espeso Illera - Mobility Manager - Grupo Pascual

16:00 - 16:20 💬

HACERLO BIEN Y HACERLO SABER

Casos prácticos sobre como la estrategia de comunicación y RRPP puede marcar la diferencia entre el éxito y el fracaso de un negocio hostelero.

Ubicación

Sala 1

Ponente

Ana Escobar - Directora General - Acción y Comunicación

16:00 - 16:20 💡

LAS CLAVES DE LA INNOVACIÓN

Conoce las nuevas tendencias para aplicarlas de una manera práctica y sencilla en un establecimiento de restauración, hotel o retail.

Ubicación

Sala 2

Ponente

Manu Balanzino - Director y Asesor gastronómico - The Gourmet Journal

16:20 - 16:40 💬

ESTRATEGIAS DE MARKETING DIGITAL: LA EVOLUCIÓN DEL MARKETING MIX

Descubre cómo integrar las nuevas herramientas digitales en tu plan de marketing y cómo conectar con los nuevos consumidores del siglo XXI. El Marketing ha cambiado más en los últimos 10 años que en todo el siglo pasado, siendo el Marketing Mix el apartado que ha sufrido una evolución más intensa, con el objetivo de adaptarse a los nuevos retos de la transformación digital.

Ubicación

Sala 1

Ponente

Miguel Angel Trabado Moreno - ESERP

16:20 - 16:40 💡

DAR FORMA A LOS NUEVOS CONCEPTOS CULINARIOS

Redefinir la mesa con innovación y diseño mirando al usuario y a la nueva y global " food culture" con objetos útiles que responden a los nuevos hábitos culinarios, con piezas que nos ayudan a romper barreras y ser más creativos en la cocina ó frente a una mesa.

Ubicación

Sala 2

Ponente

Ana Roquero - CEO and Design Director - Cookplay

16:40 - 17:10 💬

TRANSFORMACIÓN DIGITAL

Los entornos digitales han transformado la esencia de la relación entre los clientes y los restaurantes. La nueva relación exige a los restaurantes una gestión de la experiencia de sus nuevos clientes diferente. Entender este nuevo modelo es la clave para la supervivencia de los restaurantes, donde por primera vez confluyen con naturalidad elementos presenciales con elementos digitales.

Ubicación

Sala 1

Ponente

Diego Coquillat - Director y CEO - Dielen Siglo XXI, SL

16:40 - 17:00 💡

INNOVACIÓN EN LA EXPERIENCIA: EL INGREDIENTE CULTURAL EN UN ENTORNO TURÍSTICO

Opera Samfaina es un nuevo concepto de ocio gastronómico de cocina catalana. Compuesto por distintos escenarios temáticos donde comer platos clásicos e interactuar con la escenografía creada por Franc Aleu. Opera Samfaina es un viaje sensorial donde se disfruta del patrimonio catalán utilizando las últimas innovaciones tecnológicas.

Ubicación

Sala 2

Ponente

Annette Abstoss - Abstoss World Gastronomy - Opera Samfaina

16:40 - 17:20 🍷

3 CHEFS, 2 MODELOS, 1 EQUIPO

Ponencia basada en la filosofía culinaria y de negocio de Compartir y Disfrutar, claramente vinculada a la creatividad.

Ubicación

Sala 3

Ponente

Oriol Castro - Propietario - Restaurantes Disfrutar y Compartir
Eduard Xatruch Cerro - Propietario - Restaurantes Disfrutar y Compartir

17:00 - 17:20 💡

PAPÁ, QUIERO SER UN CHEF INCONFORMISTA

Pierde el miedo a la innovación con tres claves para ser un chef disruptivo, ambicioso y transgresor, pensando y actuando de manera diferente a lo establecido, con el objetivo de innovar en el producto para conseguir mejorar tu cocina y sorprender al cliente.

Ubicación

Sala 2

Ponente

Josep Moré Viñolas - Socio / Director - Gastrotraining

17:10 - 17:30 💬

DIGITALIZACIÓN EN LA HOSTELERÍA

Cómo con las nuevas herramientas que nos proporciona la tecnología podemos facilitar la vida al empresario hostelero. Desde la forma de aprovisionarse, gestionar el establecimiento, controlar las reservas o comunicarse con sus clientes.

Ubicación

Sala 3

Ponente

Antonio Khalaf Avilés - Director General - FEHRACTIVA

17:20 - 17:40 💡

LA RENTABILIZACIÓN DEL RESTAURANTE MEDIANTE LA INNOVACIÓN EN IDEAS

Ubicación

Sala 2

Ponente

Paco Cruz Rivera - Propietario - The Food Manager

17:20 - 18:00 🍷

MAPA GLOBAL: 12 MACRO TENDENCIAS Y 99 MICROTENDENCIAS DEL SECTOR

En el mundo actual en el que el cambio sucede a velocidad de vértigo, el análisis y conocimiento de las tendencias es cada vez más clave para anticipar lo que pedirán los consumidores y así, poder innovar de forma eficaz.

Ubicación

Sala 3

Ponente

Ana Antorán Martín - Socia fundadora - INTENSOFoodservice.com
Isabel Gimeno Verdejo - Socia fundadora - INTENSOFoodservice.com

17:30 - 17:50 💬

APLICAR LOS DATOS PARA LLENAR LAS MESAS

La analítica de datos está revolucionando la forma en que las empresas se aproximan a los clientes. La restauración no es menos y la analítica de datos les puede ayudar a lanzar acciones de marketing más efectiva, a optimizar los turnos de su personal y a activar todas las franjas horarias de un local.

Ubicación

Sala 1

Ponente

Elena Solera Muñoz - Marketing Manager de Commerce360 - BBVA Data & Analytics

17:40 - 18:00 💡

LA VISIÓN GLOBAL DEL NEGOCIO

¿Qué significa ser un buen gestor de negocios de hostelería y qué conocimiento estamos obligados en tener para generar los mejores resultados? Estamos tan acostumbrado a vivir el día día del trabajo que muy a menudo nos olvidamos de desarrollar las herramientas oportunas que nos permiten, de manera sencilla, monitorizar nuestra actividad y poder tomar las decisiones oportunas, adaptando nuestros negocios a las reales necesidades del mercado. Aprofitaremos a HIP nuestra visión de como tener el máximo rendimiento de un negocio de hostelería de manera práctica y sencilla.

Ubicación

Sala 2

Ponente

Fabio de Vero - CEO - FDV Consulting

17:50 - 18:10 💬

COMUNICACIÓN Y RRSS, CLAVES PARA LA FIDELIZACIÓN DE CLIENTES

El consumidor es ahora mismo más social que nunca: consulta las opiniones de otros usuarios en la red antes de reservar una mesa, se informa a través de twitter o sigue a sus ídolos en Instagram. Y si tu usuario, tu cliente está en las redes sociales, tú establecimiento también debe estarlo. ¿Cómo conseguir una comunicación eficaz? Te lo contamos.

Ubicación

Sala 1

Ponente

Raquel González Rodríguez - Directora de Comunicación de ElTenedor - ElTenedor

18:00 - 18:30 💡

CANAL COCINA, DEL HUEVO FRITO A LA TORTILLA 2.0.

¿Cómo transformar un canal de televisión analógico en un ejemplo de innovación digital? Desvelamos las claves que permitieron el cambio y cómo se pusieron en práctica. Emprendemos un viaje gastronómico del huevo frito a la tortilla 2.0.

Ubicación

Sala 2

Ponente

Almudena Guisado Ferrer - Web Product Manager - AMC Networks International

18:00 - 18:40 📍

TENGO UN SUEÑO: DE LA MENTE A LA REALIDAD

Es indudable que en el sector gastronómico y hostelero Madrid se mueve, y mucho. No solo hay proyectos enormes sino apuestas muy personales que han conectado con el público madrileño. Parafraseando a Martin Luther King, tanto Santiago Pedraza y Carmen Carro, Nino Redruello y Nagore Irazuegi, tuvieron un sueño que se ha materializado en tres proyectos de éxito con mucha personalidad.

Ubicación

Sala 3

Moderador

Alexandra Sumasi - Periodista freelance - Beef!, boca en boca y Love Cocina y Directora de Contenidos Gourmet Magazine News

Ponente

Nagore Irazuegi - Arima Basque Gastronomy

Nino Redruello - Fismuler

Santiago Pedraza - Gerente - Taberna Pedraza

18:10 - 19:00 💬

LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL 4.0

El objetivo de la mesa es aportar las opiniones de los participantes para encontrar las palancas claves en la nueva relación digital entre los clientes y los restaurantes. Cada miembro aportará su visión y su experiencia en aquellos elementos claves que sus diferentes aplicaciones aportan en este nuevo escenario digital.

Ubicación

Sala 1

Moderador

Diego Coquillat - Director y CEO - Dielen Siglo XXI, SL

Ponente

Ramón Rodríguez Villa - CEO - Prezo

Alejandro Fresneda - CEO & Co-Founder - Mr. Noow

Maria Kueppers - CEO & CO FOUNDER - Miss Tipsi

DOMINGO, 19 FEBRERO

JUST EAT
Pide tu comida online



 **SUMMIT MARKETING**

 **SUMMIT COMPRAS**

 **NUOVA ERA TECNOLÓGICA**

 **IDEAS CREATIVAS BY BARRA DE IDEAS**

 **UNIVERSO CATERING**

 **INNOVACIÓN HOTELERA**

 **HOTEL MANAGEMENT**

 **EXPERIENCE SUMMIT**

10:30 - 11:00 

VÍAS INNOVADORAS CON EQUIPOS DE ÚLTIMA GENERACIÓN NIVEL PRODUCTO

ACCESO CON PREMIUM VIP PASS

Ubicación

Sala 1

Ponente

Benet Fité - Director de Calidad I+D+i y Medio Ambiente - Mahou San Miguel

10:30 - 10:40 

TENDENCIAS DE TRANSFORMACIÓN DIGITAL EN RESTAURACIÓN. DE LA ULTRA CONVENIENCIA A LA ULTRA PERSONALIZACIÓN

¿Cuáles son las propuestas más novedosas para ayudar al restaurador a optimizar sus operaciones y proporcionar una experiencia diferencial? La tradicional división back of the house/front of the house, se diluye conforme se aplica una visión más integral de la cadena de valor del restaurante y la tecnología permite ligar ambos mundos en un flujo constante de información relevante. En las operaciones más cercanas al usuario final, impera la preocupación por conocer e incluso predecir su comportamiento. Entre bambalinas, reducir costes al tiempo que se mantiene la calidad del servicio.

Ubicación

Sala 2

Ponente

Beatriz Romanos - Directora Techfood Magazine

10:30 - 10:50 

COOKING BRANDS

Como se cocina una marca gastronómica, qué necesitamos tener para lanzar un restaurante de éxito. Cuál es el panorama y las tendencias a nivel internacional dentro del mundo gastronómico y de la restauración. Ante el boom de la gastronomía, la receta del éxito para un restaurante es cada vez más complicada.

ACCESO CON PREMIUM VIP PASS

Ubicación

Sala 3

Ponente

Patricia Mateo - CEO - Mateo&co

10:40 - 11:20 

RESTAURANTE DIGITAL. CÓMO CONVERTIR LOS DATOS EN RESULTADOS

La digitalización está permitiendo que el restaurante actual se siente sobre una auténtica mina de datos. Cómo convertirlos en conocimiento clave para generar un impacto real en el negocio será el tema de debate. Para ello, contaremos con las experiencias y casos reales de restauradores de referencia y empresas innovadoras en las áreas de gestión y experiencia de usuario.

Ubicación

Sala 2

Moderador

Beatriz Romanos - Directora Techfood Magazine

Ponente

Carlos Gómez - Cheerfy

Jorge Lureña - Mapal Software

Aitor Sampeiro - Grupo Larrumba

10:50 - 11:10 

SPANISH CHEFS IN LONDON: A CULINARY ODYSSEY FROM THE CONTEMPORARY TO THE SUBLIME

The migration of Spanish Chefs to the London market: Iberica and Nacho Manzano which is a contemporary interpretation of classic Spanish cuisines + Quique Dacosta and his InPaelle concept which looks to redefine this quintessential Spanish dish + the extreme David Muñoz's Street XO concept

Ubicación

Sala 3

Ponente

Paul Weldon Brown

11:00 - 11:45 

CREACIÓN DE VALOR A TRAVÉS DEL SURTIDO

ACCESO CON PREMIUM VIP PASS

Ubicación

Sala 1

Moderador

Ignasi Iglesias - Partner y Co-fundador Retail Tech

Ponente

Francisc Medina Navio - Director de Compras - Serhs Distribució i Logística S.L

Jordi Gallés - Presidente Europastry

Àngels Solans - Managing Director - Unilever Food Solutions España

Jorge Pineda - Reserve Senior Brand

Ambassador - Diageo

11:10 - 11:30 

LAS NUEVAS GENERACIONES IMPULSAN LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL DE LAS MARCAS

¿Cómo enamorar a una generación eminentemente digital y por ello con unos rasgos y una forma de entender su relación con las marcas totalmente diferente? ¿Están las marcas realmente preparadas para abordar su transformación digital? ¿Cómo hacer de Internet el gran aliado?

ACCESO CON PREMIUM VIP PASS

Ubicación

Sala 3

Ponente

Isabel Lara Martínez - Vicepresidenta - Atréviva

11:20 - 11:40 

ILUSIÓN, PASIÓN Y DIVERSIÓN

ILUSIÓN, sin ella estamos muertos en vida. PASIÓN, requisito número 1 de cualquier persona y empleado que toda empresa debe tener en mente cuando contrata a un trabajador (sea del campo que sea). DIVERSIÓN, hay que reírse de uno mismo y hacer que los demás lo pasen bien. Los eventos tienen que ser recordados por sucesos, historias y anécdotas divertidas. Los tres conceptos citados son la clave para conseguirlo.

Ubicación

Sala 2

Ponente

Carlos Fernández Candeal - Chef ejecutivo y resolutivo Catering Martín Berasategui

11:30 - 11:50 

CÓMO UTILIZAR DATOS DE LAS REDES SOCIALES PARA ENTENDER LA EXPERIENCIA DEL CONSUMIDOR

Las compañías solo se mantienen y crecen porque los consumidores compran sus productos o servicios. Es por eso que los equipos de marketing dedican tanto tiempo y esfuerzo a la experiencia de compra y a poder influenciar esta fase. ¿Qué es lo que de verdad motiva la compra? ¿Cómo deciden los consumidores qué comprar? Te contamos cómo encontrar las respuestas en las redes sociales.

ACCESO CON PREMIUM VIP PASS

Ubicación

Sala 3

Ponente

Alberto Ares - Strategic Account Director at Brandwatch

11:40 - 12:00 

MADNESS OF PERFECTION

Ubicación

Sala 2

Ponente

Mario Hofferer - CEO - Mario Hofferer

11:45 - 12:30 

LA ORGANIZACIÓN DE COMPRAS COMO CENTRO DE BENEFICIO

Tradicionalmente, en un entorno de poca diversificación de la oferta de restauración, el Departamento de Compras se organizaba y tomaba decisiones en base a unos objetivos centrados en la optimización del coste, con independencia de los objetivos de las diferentes áreas de la empresa y de las necesidades del consumidor final. Los cambios en la economía, la sociedad, la tecnología, las regulaciones y nuestros clientes, han hecho que tanto Areas como nuestra organización de compras estén orientadas hacia la venta, centrando el objetivo en la satisfacción de nuestros clientes. Compartir conocimientos, alinear objetivos y la colaboración entre los diferentes equipos de Areas y nuestros partners, tales como proveedores y marcas franquicia, han sido claves para entender la experiencia de cliente, aprender, mejorar y seguir creciendo.

ACCESO CON PREMIUM VIP PASS

Ubicación

Sala 1

Ponente

Félix Gómez Masvidal - Director de I+D, Compras, Customer & Calidad de Areas España y Portugal - Areas S.A.

11:50 - 12:10

MARKETING DE DESTINO

Michelin: más de 100 años generando contenidos para el viajero.

ACCESO CON PREMIUM VIP PASS

Ubicación

Sala 3

Ponente

Mayte Carreño - Michelin Travel Commercial Director. Spain Portugal LATAM

12:00 - 12:30

TECNOLOGÍA Y DOMÓTICA EN HOTELES, UNA TENDENCIA SIN LÍMITES

Ubicación

Sala 2

Ponente

Julio Giménez Vázquez - Director General - Zennio Spain

12:10 - 12:40

LA GASTRONOMÍA EN LOS HOTELES

Acabar con concepto caro y malo. La gastro como una experiencia no sólo para clientes de hotel sino para clientes ciudad. Un negocio que solía ser deficitario como rentabilizarlo. Approach flexible/ partnership.

ACCESO CON PREMIUM VIP PASS

Ubicación

Sala 3

Ponente

Hugo Rovira - Hugo Rovira, Director General de NH Hotel Group en España, Portugal y Andorra

12:30 - 13:15

OPORTUNIDADES EN LA VERTICALIZACIÓN DE LAS COMPRAS

Las ideas y modelos de negocio que están marcando las pautas del gastrosector del futuro.

ACCESO CON PREMIUM VIP PASS

Ubicación

Sala 1

Moderador

Javier Peña - Calidad Pascual

Ponente

Joan Cuní Soler - Director de Compras y Contratación - COPERAMA

Inmaculada Castillo - Director Food Service Conway

Juan Lloret - Director Comercial Foodservice Miquel Alimentació

Clemente Alarcón - Director de Compras de COM-PASS

12:30 - 13:00

SISTEMAS DE INNOVACIÓN EN PROCESOS Y SERVICIOS

Es necesario abordar la innovación como una forma de gestionar y dirigir nuestros negocios de manera continuada y sistemática, integrándola dentro de todos los procesos de la empresa.

Ubicación

Sala 2

Ponente

Luis Ponce Vizcaino - Partner Managing Director - Ronda Mountain Think Tank y Hospitality Innovation Program

12:40 - 13:40

5 CLAVES DE LA DISRUPCIÓN EN EL MARKETING**ACCESO CON PREMIUM VIP PASS**

Ubicación

Sala 3

Moderadora

Patricia Mateo

Ponente

Alberto Ares González - Strategic Account Director at Brandwatch

Isabel Lara Martínez - Vicepresidenta - Atrevia

Hugo Rovira - Director General - NH Hotel Group

Mayte Carreño - Directora Comercial - Michelin Travel Partner

Paul Weldon Browne - Weldon Browne Consulting

13:00 - 13:30

BLUE OCEAN COMO METODOLOGÍA PARA EL CAMBIO ESTRATÉGICO

La metodología de Blue Ocean ofrece un proceso en el que invita a empresas a explorar opciones para identificar nuevos productos y servicios, enfocándose en los NO-Clientes, creando productos o servicios únicos, con los que se hace irrelevante la competencia y creando nuevos mercados. Introducción, metodología y casos de éxito de innovación basada en Blue Ocean.

Ubicación

Sala 2

Ponente

Sacha Bernal Coates - Strategic Designer - Kimiya Tactics

13:15 - 13:45

LOS MERCADOS DE FOOD SERVICE EN EL MUNDO: DIMENSIONES Y TENDENCIA

Un tour sobre el horizonte del food service en el mundo. Los grandes jugadores, los puntos de consumo, los volúmenes y las evoluciones de las diferentes zonas. Foco en Megaciudades como Londres, NY o Madrid y la evolución de las tendencias que están por llegar en España y en el mundo.

ACCESO CON PREMIUM VIP PASS

Ubicación

Sala 1

Ponente

Barnabé Lourdel - VP Sales & Marketing EMEA - CHDExpert

13:30 - 14:00

¿PUEDEN ESTAR NUESTROS HUÉSPEDES TRANQUILOS?

Ubicación

Sala 2

Ponente

Manuel Giralt - Socio responsable de Consultoría de Riesgos EY

Miguel Rego - Cyber Security Leader EY

13:40 - 14:10

RESTAURACIÓN & MILLENNIALS: TENDENCIAS, MODELOS Y MARCAS DE NUEVA GENERACIÓN

Las nuevas tecnologías están cambiando la forma de relacionarnos con nuestros clientes. A los millenials, muy cercanos a Internet, se unen ahora los miembros de la generación Z, los auténticos nativos digitales. Ante esta realidad, surgen muchas preguntas: ¿cómo enamorar a una generación eminentemente digital y por ello con unos rasgos y una forma de entender su relación con las marcas totalmente diferente? ¿Están las marcas realmente preparadas para abordar su transformación digital? ¿Cómo hacer de Internet el gran aliado?

ACCESO CON PREMIUM VIP PASS

Ubicación

Sala 3

Ponente

Sonia Gasa - Partner & Co-founder - Retail Tech

16:00 - 16:30

GARANTIZAR UNA EXPERIENCIA MEMORABLE: LA CLAVE DEL ÉXITO

Ya seas responsable de un hostel o de una cadena de hoteles de lujo, ofrecer experiencias inolvidables a los viajeros es sinónimo de éxito. Únete al debate para descubrir las últimas tendencias y desarrollos en la gestión de la experiencia de los huéspedes.

ACCESO CON PREMIUM VIP PASS

Ubicación

Sala 1

Ponente

Friedlander - Founder & CEO - ReviewPro

16:00 - 16:30

REVENUE MANAGEMENT Y MARKETING: UN NUEVO ENFOQUE

El panorama actual del Revenue Management está cambiando. La información que hoy en día está disponible para entender mejor las tendencias del mercado y lo que quiere el cliente hace que las estrategias de Revenue Management y de Marketing se acerquen cada vez más.

Ubicación

Sala 2

Ponente

Patricia Diana Jens - Sales Manager, Spain & Portugal - IDeaS Revenue Solutions

16:00 - 16:45

ALTA COCINA PARA CAMBIAR EL MUNDO

Ubicación

Sala 3

Ponente

José Andrés - Chef y dueño - ThinkFoodGroup y minibar by José Andrés

16:30 - 17:00

EL STORYTELLING DE LA EXPERIENCIA

La historia que se crea entorno a un viaje es algo intangible, es una ilusión, crea expectativas. El viaje empieza cuando alguien nos cuenta su experiencia. Y eso es precisamente lo que le da el al cliente el valor añadido.

ACCESO CON PREMIUM VIP PASS

Ubicación

Sala 1

Ponente

Marta González Peláez - Vocal-Responsable de Comunicación - ACPT

16:30 - 17:10 

¿CUÁNTOS CANALES DE VENTA NECESITAS PARA LLEGAR AL CLIENTE?

¿Cuántos canales de venta necesitas para llegar al cliente?
 ¿Cuáles son los pasos que da el cliente durante la preparación de su viaje? ¿Cómo reserva? ¿Cómo eliges con qué canales llegar a él? ¿Cuáles te aportan realmente valor? Conocer al viajero es el primer paso para optimizar tu distribución. Pablo Delgado, CEO de Mirai, aportará su visión sobre estas cuestiones para ayudarte a aumentar la rentabilidad de tu hotel.

Ubicación

Sala 2

Ponente

Pablo Delgado - CEO Mirai

16:45 - 17:00 

¿DÓNDE NACEN LAS IDEAS?

Guzmán López, asesor en creatividad e innovación, formador y escritor, abrirá la sesión de Barra de Ideas con claves para fomentar la creatividad entre los hosteleros, tips para solucionar problemas y afrontar los retos del día a día.

Ubicación

Sala 2

Ponente

Guzman López Bayarri - Escritor y consultor en creatividad e innovación - Explorando el Kilimanjoro S.L

17:00 - 17:15 

¿CÓMO GENERAR IDEAS PARA NUEVOS MODELOS DE NEGOCIO?

Barra de Ideas trae al creador de uno de los conceptos pop-up más exitosos, The Table By, para explicar cómo nació y se gestó este modelo de negocio que cada día gana más adeptos.

Ubicación

Sala 3

Ponente

Miguel Bonet - Creador - Foodsophers - The Table

17:00 - 17:30 

EVOLUCIÓN HACIA LA EXCELENCIA EN LA GESTIÓN DE EVENTOS

¿Qué pasará con el evento corporativo si perdemos la excelencia? Hagamos juntos la radiografía del sector Meetings & Events con un repaso de las nuevas tendencias. Ofrecer un servicio con altas dosis de empatía para construir relaciones a largo plazo.

ACCESO CON PREMIUM VIP PASS

Ubicación

Sala 1

Ponente

Angeles Moreno - Presidente Spanish Chapter - Meeting Professional International

17:10 - 17:40 

NEW REVENUE MANAGEMENT MODELS - OPEN PRICING

La gestión correcta del pricing y la disponibilidad por segmento de mercado y canal es un elemento clave y estratégico en el sector hotelero ya que permite optimizar los ingresos totales obtenidos gracias a un mejor aprovechamiento de la demanda existente y de la capacidad disponible.

ACCESO CON PREMIUM VIP PASS

Ubicación

Sala 2

Ponente

Fernando Vives - NH Hotel Group - Chief Sales Officer
Gonzalo Fortuny - Executive Director EY- Advisory Tourism & Hospitality17:15 - 17:30 

¿CÓMO TRABAJAR EN EQUIPO CON CREATIVIDAD?

La gestión de los recursos humanos en un restaurante es una de las claves del éxito. Bien lo sabe la directora general del Club Allard que confía en su equipo para mantener las dos estrellas otorgadas por la Guía Michelin.

Ubicación

Sala 3

Ponente

Luisa Orlando - Directora General - Club Allard

17:30 - 18:00 

¿QUÉ ES REALMENTE UNA EXPERIENCIA GASTRONÓMICA? ¿SE PUEDE MEDIR?

Todos hablamos de experiencia gastronómica, pero, ¿realmente podemos definirla? La presentación propone las claves para definir e identificar una experiencia gastronómica y cómo diferenciarla de un producto y/o servicio gastronómico. Para su medición, se propone una forma a través de los 4 ejes principales, su conjunción y sus correspondientes atributos y KPI's.

ACCESO CON PREMIUM VIP PASS

Ubicación

Sala 1

Ponente

Elena Pozueta Larios - Profesora del Área de Gestión - Basque Culinary Center

17:30 - 17:45 

¿CÓMO ENCONTRAR IDEAS PARA EXPERIENCIAS MEMORABLES?

Los consumidores quieren vivir experiencias. En el restaurante de Jon Giraldo, Spoonik, llevan años trabajando para que la experiencia sea cada día más memorable. Jon traerá a esta sesión de Barra de Ideas las claves para mejorar la satisfacción del consumidor.

Ubicación

Sala 3

Ponente

Jon Giraldo - Chef propietario - Spoonik

17:40 - 18:00 

CÓMO LA FIDELIDAD HOTELERA ESTÁ CAMBIANDO: NUEVAS OPORTUNIDADES PARA LOS HOTELES INDEPENDIENTES

Los hoteles independientes y pequeños grupos hoteleros no han tenido muchas oportunidades de tener un programa de fidelidad que cumpla las expectativas del consumidor: sea por falta de estilos o de destinos. Por ello, la economía colaborativa aporta un nuevo enfoque a estos propietarios. A través de una alianza global, como Wanup, se puede crear un club de fidelidad donde estén representados todos estos los actores para ofrecer esta variedad y excelencia a sus miembros.

Ubicación

Sala 2

Ponente

Guillermo Vallet - Founder & Executive President - Wanup

17:45 - 18:00 

¿CÓMO GENERAR IDEAS DE MARKETING?

Las ideas de marketing de Xanty Elias han ubicado a su restaurante, Acánthum, en la primera línea de la hostelería nacional y ha conquistado a los onubenses. ¿Cómo lo ha conseguido? Lo explicará en esta sesión de Barra de Ideas.

Ubicación

Sala 3

Ponente

Xanty Elias - Chef propietario - Acánthum

18:00 - 18:30 

UNA CRÍTICA, UNA OPORTUNIDAD

¿Sabíais que el 75% de los usuarios consulta las opiniones dejadas por otros antes de hacer una reserva en un restaurante? Actualmente, las opiniones son, tras el factor calidad-precio, el que más tienen en cuenta los usuarios. Sin duda, son un valor esencial para los restaurantes y saber gestionarlos, especialmente cuando no son positivas es muy importante.

ACCESO CON PREMIUM VIP PASS

Ubicación

Sala 1

Ponente

Raquel González Rodríguez - Directora de Comunicación de ElTenedor - ElTenedor

18:00 - 18:15 

¿CÓMO GENERAR IDEAS DE SOSTENIBILIDAD?

Charo Val, creadora de La Alacena del Gourmet, ha llevado su amor por la naturaleza a su negocio hostelero. La sostenibilidad medioambiental y social aplicada a la restauración es posible con su experiencia.

Ubicación

Sala 3

Ponente

Charo Val - Propietaria, Gerente y Chef Ejecutivo - La Alacena del Gourmet

18:00 - 19:00 

BOOKING ANALYTICS: HERRAMIENTAS GRATUITAS DE ANÁLISIS DE MERCADO

Presentación de una serie de herramientas a las que tienen acceso los partners de Booking.com de manera gratuita a través de la extranet para ayudarles a identificar oportunidades de crecimiento en tiempo real y maximizar sus ingresos en este canal.

Ubicación

Sala 2

Ponente

Koldo Sagastizabal - Hotels Area Manager
- Booking.com

18:15 - 18:45 

EXPERIENCIAS Y EMOCIONES, CÓMO SEDUCIR AL CLIENTE

Saber cómo "siente nuestro cerebro" es un aspecto fundamental para todo restaurante. La nueva seducción del cliente son las emociones y las experiencias. Socio Director de Horeca Solutions y empresario. Mejorar las operaciones, y la experiencia del consumidor es nuestro reto.

Ubicación

Sala 3

Ponente

Lluís Codo Pla - Socio Director - Horeca Solutions

18:30 - 19:00 

CASE STUDY: NBA CAFÉ

Crear & comunicar la marca, dotándola de un potencial comercial multitarget, sostenible, replicable y exportable.

ACCESO CON PREMIUM VIP PASS

Ubicación

Sala 1

Ponente

David Romero Guiñón - Corporate Manager
- AN GRUP

LUNES, 20 FEBRERO



Lavandería y servicios a la hostelería

Lavandería Industrial
Venta y Renting textil
Gestión Integral de la Uniformidad
Housekeeping
Amenities
Esterilización de material quirúrgico y textil



lavanderia.ilunion.com



-  RESTAURANT TRENDS
-  INNOVATION SUMMIT
-  HOTEL TRENDS
-  SUMMIT TEAMS, TALENT & LEADERSHIP
-  COLECTIVIDADES
-  BIG DATA HORECA
-  MASTERCLASS PRICING & FRONT-BACK OFFICE
-  DESIGNING & CONSTRUCTING SPACES
-  MODELOS DE CRECIMIENTO: FRANQUICIAS & INTERNACIONALIZACION

09:50 - 10:15 

BIENVENIDA E INAUGURACIÓN A RESTAURANT TRENDS

ACCESO CON RESTAURANT TRENDS PASS

Ubicación
Sala 3
Ponente
Octavio Llamas - Presidente - Marcas de Restauración y Autogrill
Isabel García Tejerina - Ministra - Ministerio de Agricultura y Pesca, Alimentación y Medio Ambiente (TBC)

10:15 - 10:50 

ENTORNO ECONÓMICO DEL SECTOR

ACCESO CON RESTAURANT TRENDS PASS

Ubicación
Sala 3
Moderador
Juan Ignacio Díaz - Marcas de Restauración
Ponente
Vicente Montesinos - Executive Director Southern Europe - NPD
Juan Carlos Valverde - CEO - VAIT
Anna Campos - Senior Economist - Caixa Bank
Pedro López - CEO - Brasa y Leña

10:30 - 11:00 

INNOVATION AND DISRUPTION, A MATTER OF ATTITUDE

ACCESO CON PREMIUM VIP PASS

Ubicación
Sala 1
Ponente
Eva Ballarín - Directora Hospitality 4.0 Congress

10:30 - 11:00 

GLOBAL HOSPITALITY INSIGHTS: TOP 10 THOUGHTS FOR 2017

El informe Global Hospitality Insights de EY analiza la actividad global de la industria hotelera de 2016 e identifica las principales tendencias clave para el sector en 2017.

ACCESO CON PREMIUM VIP PASS

Ubicación
Sala 2
Ponente
Antonio Bosch - Socio - Assurance Tourism & Hospitality EY

10:50 - 11:40 

TRANSFORMACIÓN DIGITAL EN LA RESTAURACIÓN ORGANIZADA

ACCESO CON RESTAURANT TRENDS PASS

Ubicación
Sala 3
Moderador
Antonio Lence Director General - Grupo Viena Capellanes
Ponente
Carlos Peregrina - Socio Director Consumo - KPMG
Raúl Suárez Senior Enterprise Account Manager - LinkedIn
Esther González - EAE
Saúl Rodríguez - Responsable de RRSS - BBVA

11:00 - 11:30 

LAS NUEVAS TENDENCIAS EN USA QUE TRANSFORMARÁN LOS RESTAURANTES EN EUROPA

Tendencias gastronómicas de USA a Europa. El concepto fast casual, dirigido a un público juvenil, tiene un enfoque con un menú reducido, su potente y atractivo marketing y sus precios económicos.

ACCESO CON PREMIUM VIP PASS

Ubicación
Sala 1
Ponente
Michael Whiteman - Presidente - Baum + Whiteman International Restaurant Consultants

11:00 - 11:30 

ORGANIZATION STRUCTURE TOWARDS INNOVATION

Cómo grandes organizaciones deben organizarse para ser innovadoras y continuar manteniendo el ritmo que la tecnología está imprimiendo en las compañías.

ACCESO CON PREMIUM VIP PASS

Ubicación
Sala 2
Ponente
Toni Raurich - Director de Marketing para EMEA - Booking.com

11:30 - 12:00 

CRECIMIENTO, DECRECIMIENTO Y SOSTENIBILIDAD

La transformación del turismo causado tanto por la diversificación de las motivaciones de la demanda, como por la creciente competencia entre destinos, obliga a una TRANSFORMACIÓN SECTORIAL que deriva en nuevas actividades, nuevos procesos, nuevas líneas de productos y servicios.

Ubicación
Sala 2
Ponente
Inma de Benito - Presidenta - FEHM

11:30 - 12:00 

EL MENÚ DEL MAÑANA: 30 CONCEPTOS, IDEAS, STARTUPS Y TECNOLOGÍAS QUE CAMBIARÁN NUESTRA PERCEPCIÓN

Cocinas inteligentes, vertical farming, biohackers, inteligencia artificial, impresión 3D de comida, uberización de los restaurantes, neveras conectadas, insectos, robots, alimentos nacidos del laboratorio y no del campo... Eatnomics: la nueva economía de la alimentación

ACCESO CON PREMIUM VIP PASS

Ubicación
Sala 1
Ponente
Marius Robles - CEO & Cofounder - Reimagine Food

11:40 - 12:10 

CÓMO MOTIVAR A NUESTROS EQUIPOS

ACCESO CON RESTAURANT TRENDS PASS

Ubicación
Sala 3
Ponente
Sergio Fernández - Escuela Superior de Hostelería y Turismo de Madrid
José Ballesteros - Consultor - VESP

12:00 - 12:30 

DE LA IDEA DEL MONOPRODUCTO AL NEGOCIO GLOBAL

Mikhail Zelman es uno de los restauradores más exitosos en Londres. Su empresa Global Craftsman Group (GCG) incluye 13 restaurantes Burguer&Lobster, 3 restaurantes gourmet Goodman, Smack Lobster Roll, Rex & Mariano y Beast. El manifiesto mono-producto no se trata sólo de restaurantes, sino de valores, es especialización, perfección, ahorro de recursos, eficacia.

ACCESO CON PREMIUM VIP PASS

Ubicación
Sala 1
Ponente
Mikhail Zelman - CEO - Goodman Restaurant Group

12:00 - 13:00 

HOTELES Y DESTINOS, RETOS Y OPORTUNIDADES DEL FUTURO

ACCESO CON PREMIUM VIP PASS

Ubicación
Sala 2
Moderador
Bruno Hallé - Socio Magma Hospitality Consulting
Ponente
Inma de Benito - Presidenta - FEHM
Antonio Bosch - Socio - Assurance Tourism & Hospitality EY
Manuel Ferrer - Chairman & Founder - Olea Consultancy Asia
Alex Villeyra - Head Of Customer Success Mabrian Technologies

12:10 - 13:05 

DIFERENCIACIÓN: EL VIAJERO EN EL SIGLO XXI

ACCESO CON RESTAURANT TRENDS PASS

Ubicación
Sala 3
Ponente
Octavio Llamas - Presidente - Marcas de Restauración y Autogrill
Hernando Martín - Cafestore
Blanca Ripoll - SSP
Carlos Pérez Tenorio - Food Box

12:30 - 13:30 **EL VERDADERO CONDUCTOR DE LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL: EXPERIENCIAS Y PERSONAS**

Con más acceso a la tecnología y los datos, las empresas tienen la oportunidad de crear experiencias que crean de manera única la lealtad entre los clientes y las marcas que sirven.

ACCESO CON PREMIUM VIP PASS

Ubicación

Sala 1

Ponente

Daniel Newman - Principal Analyst and Founding Partner - Futurum Research + Analysis

13:00 - 13:30 **ALOJAMIENTO PARA ESTUDIANTES, UN MUNDO DE OPORTUNIDADES PARA ESPAÑA**

Student Accommodation fue el segmento inmobiliario de moda en Reino Unido en 2015 y 2016, registrando una inversión total de más de 5.000 millones de euros. Este año será uno de los sectores más demandados en Europa continental, y España ofrece las mejores condiciones para convertirse en el gran protagonista. Descubriremos las claves de este segmento inmobiliario, cómo ha evolucionado y se ha sofisticado la demanda, los nuevos estándares internacionales, cómo ser competitivo, quienes son los players más activos en esta industria, y dónde estarán las mejores oportunidades.

Ubicación

Salaz

Ponente

Patricio Palomar Murillo - Head of Alternative Investments - CBRE Capital Markets

13:05 - 13:50 **DE BAR DE BARRIO A FÁBRICA DE SUEÑOS**

Joan Roca compartirá en su intervención la historia del restaurante de las afueras de Girona y su particular filosofía, donde, con sus dos hermanos Josep y Jordi, proponen una cocina hecha a base de innovación y curiosidad, jugando a su vez con la imaginación y la fantasía.

Ubicación

Sala 3

Ponente

Joan Roca - Chef propietario - El Celler de Can Roca

13:30 - 14:00 **"DIGITAL CORE" COMO GARANTÍA DE ÉXITO DE LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL****ACCESO CON PREMIUM VIP PASS**

Ubicación

Sala 1

Ponente

Xavier Trias - Socio - Advisory Tourism & Hospitality EY
María Luisa Rodríguez - VP - IT & Organization - NH Hotel Group

13:30 - 14:00 **¿COMO SACAR EL MEJOR PARTIDO A TU ESTRATEGIA DE ANALYTICS?**

Ubicación

Sala 2

Ponente

Alberto Barroso - Executive Director - Advisory Data Services EY
José Leal - Socio EY - Advisory Analytics

14:00 - 14:30 **XXI. EL SIGLO DE ASIA**

Ubicación

Sala 2

Ponente

Manuel Ferrer - Chairman & Founder - Olea Consultancy Asia

16:00 - 16:10 **CLAVES DE LA ACTUAL Y FUTURA EVOLUCIÓN DEL SECTOR DE LA RESTAURACIÓN EN ESPAÑA**

Repaso del momento actual y futuro del sector de la restauración colectiva en España, destacando las claves necesarias para mantenerse y alcanzar el éxito en este tipo de negocio.

Ubicación

Sala 1

Ponente

Antoni Llorens - Presidente Feadr's y Presidente-Director General - Serunion

16:00 - 16:20 **DISEÑANDO ESPACIOS CON CREATIVIDAD**

Un espacio con carácter es indispensable para cualquier negocio de hostelería. Invertir en un buen diseño es sinónimo de éxito. Un recorrido a través de algunos de los proyectos más relevantes de Estudio Creativo. Mostraran diferentes estrategias, tanto estéticas como funcionales, con las cuales consiguen crear espacios con gran personalidad que responden a los conceptos gastronómicos de sus clientes.

Ubicación

Sala 2

Ponente

Oliver Franz Schmidt - Socio fundador y Director Técnico - El Equipo Creativo
Natali Canas del Pozo - Socia Fundadora y Directora Creativa - El Equipo Creativo

16:00 - 16:15 **PRESENTACIÓN TEAMS, TALENT & LEADERSHIP****ACCESO CON PREMIUM VIP PASS**

Ubicación

Sala 3

Ponente

Domenec Biosca Vidal - Co-Presidente Confederación Española de Periodistas y Escritores de Economía y Turismo y Presidente - ACPETUR y EDUCATUR

16:10 - 17:00 **COLECTIVIDADES 2027: TENDENCIAS Y FUTURO DEL SECTOR DE LA RESTAURACIÓN COLECTIVA Y SOCIAL EN ESPAÑA**

Tendencias, subsegmentos, conceptos innovadores y las claves de la evolución futura del sector de colectividades. ¿Pasa el futuro de las colectividades por hacerse más visibles y abrir canales de comunicación con el usuario final y la sociedad en general? ¿Qué papel juegan las tecnologías en este evolución?

Ubicación

Sala 1

Moderador

Ana Turón Maderuelo - Periodista y responsable - Restauración colectiva

Ponente

Cristina Rodríguez - Directora General - Grupo La Toja
Josep de Martí Vallés - Director - Inforesidencias.com
Antoni Llorens - Presidente Feadr's y Presidente-Director General - Serunion
David Valbuena Ponce - Director General - SECOE
David Baños - Director de Sports & Leisure y Retail - Compass Group España

16:15 - 16:45 **TENDENCIAS DEL MERCADO DE TALENTO EN EL SECTOR**

El liderazgo auténtico y heroico debería plasmarse en hombres y mujeres capaces de vivir adaptados a un entorno cambiante y dinámico, con capacidad de autoconocimiento, de reflexión, y redefiniendo -si cabe- cada día sus metas y logros, pero buscando ser genuinos y originales tanto en sus pensamientos como en la forma de vivir.

ACCESO CON PREMIUM VIP PASS

Ubicación

Sala 3

Ponente

Jaime Ozores - Partner Norman Broadbent

16:20 - 17:00 **DISEÑO DE INTERIORES: BRANDING, EXPERIENCIA Y RENTABILIDAD**

El diseño de interiores como parte del branding, generador de mejores experiencias del cliente y factor de la rentabilidad del espacio.

Ubicación

Sala 2

Ponente

Oliver Franz Schmidt - Socio fundador y Director Técnico - El Equipo Creativo
Ivan Cotado - Diseñador de Interiores especializado en espacios comerciales
Natali Canas del Pozo - Socia Fundadora y Directora Creativa - El Equipo Creativo

16:45 - 17:15 **LA EXCELENCIA EN EL SERVICIO**

Psicología en el Servicio. Relación del Personal con el cliente. El arte de moverse en la sala. Crear detalles diferenciadores. Gestión de Quejas y Problemas. Lapsus en el servicio: retomar del control.

ACCESO CON PREMIUM VIP PASS

Ubicación

Sala 3

Ponente

Abel Valverde Pareras - Jefe de Sala - Restaurante Santceloni



17:00 - 17:20 ✨

BIG DATA Y EXPERIENCIA DE CLIENTE

¡El cliente decide! En la inmensa mayoría de los casos, dispone de más datos que la compañía que le ofrece el producto o servicio en el momento de la decisión. Nuevos negocios digitales, ajenos inicialmente al sector, ofrecen al consumidor la información que necesita en tiempo real.

Ubicación

Sala 1

Ponente

Manuel Suarez Cabrerizo - COO - DataCentric PDM

17:00 - 17:20 ↗

EL MODELO HUMANO EN UDON, UNA DECLARACIÓN DE PRINCIPIOS E INNOVACIÓN

Los pilares de la construcción horizontal de UDON están basados en valores y principios que se enraizan en las relaciones humanas, tales como la honestidad, la (auto) exigencia, la (auto) crítica, la transparencia, el respeto y el compromiso, entre otros. El departamento de Relaciones Humanas de UDON trasciende de su tradicional rol de gestor de los procesos transaccionales y administrativos inherentes al propio departamento y se coloca en el centro de gravedad del proceso de innovación empresarial.

Ubicación

Sala 2

Ponente

Jordi Vidal - CEO - UDON

17:15 - 18:00 ★

LAS PROFESIONES TURÍSTICAS DEL FUTURO

Los empleos que se van a destruir y los que se van a crear durante los próximos 10 años en la industria turística.

ACCESO CON PREMIUM VIP PASS

Ubicación

Sala 3

Ponente

Fernando Gallardo - Conferenciante - Hotel Analyst at EL Pais

17:20 - 17:40 ✨

EL HOTEL INTELIGENTE: DESCUBRE LA FÓRMULA DE ABSORCIÓN DE DATOS, FORMULACIÓN DE PREGUNTAS Y ACCIÓN ESTRATÉGICA PARA DOTAR DE INTELIGENCIA A TU NEGOCIO

Los últimos estudios sobre negocio digital siguen coronado al turismo como primer consumo Online. Esto sumado a la cantidad de información accesible de nuestro cliente, desde sus perfiles sociales hasta el comportamiento durante su estancia, nos dotará de en una gran capacidad de conocimiento. El comienzo de un nuevo paradigma que nos brinda un poder ilimitado accesible para muchos pero efectivo para muy pocos. El secreto? Saber realizar las preguntas adecuadas. Sí, es cierto que la información es poder, pero de qué sirve si no sabemos qué hacer con él?

Ubicación

Sala 1

Ponente

Rafael de Jorge - Director Marketing y Coordinador Universitario - Onahotels y Universidad

17:20 - 17:30 ↗

MODELOS DE CRECIMIENTO EN EL REINO UNIDO

Para que un proyecto de internacionalización tenga éxito en un mercado tan competitivo como lo es el RU, es imprescindible encontrar vínculos entre el concepto de restauración y el producto que se pretende establecer, y los hábitos de consumo y características particulares del cliente al que se pretende llegar.

Ubicación

Sala 2

Ponente

David Rodriguez - CEO - dmadridConsulting

17:30 - 18:30 ↗

OPORTUNIDADES Y RETOS DE LA INTERNACIONALIZACIÓN

Traer al Reino Unido un concepto de restauración de éxito en España puede convertirse en una pesadilla si no se hace de la mano de profesionales locales, especialmente en la fase de planificación. ¿Por qué la penetración de operadores españoles de restauración en casi inexistente en el Reino Unido? ¿Cuáles son la principales barreras de entrada? ¿Qué factores marca el éxito o el fracaso?

Ubicación

Sala 2

Moderador

David Rodriguez - CEO - dmadridConsulting

Ponente

Enrique Tomás Ruiz - Dueño y CEO - Enrique Tomás, S.L.**Ignacio David Morillas Paredes** - Senior Associate - Abogado & Solicitor - Colman Coyle**Javier Fernández Hidalgo** - CEO - Hispania**Javier Lauret Aguirregabiria** - Director Comercial - Hurford Salvi Carr

17:40 - 17:55 ✨

BIGDATA FÁCIL PARA RESTAURANTES

Ubicación

Sala 1

Ponente

Eva Rodríguez - Executive VP Strategy and Cofounder TAKE COOKING

18:00 - 18:30 📄

ESTRATEGIAS PARA LA GESTIÓN DE PRECIOS Y MÁRGENES EN RESTAURANTES

El precio es la variable que tiene más incidencia directa en la rentabilidad del restaurante ya que es la única política del marketing mix que no genera costes. Por consiguiente una fijación incorrecta de precios o una gestión inadecuada de los mismos provoca que el restaurante pueda perder clientes o dejar de ingresar importantes cantidades de dinero.

Ubicación

Sala 1

Ponente

Josep Maria Vallsmadella Camos - CEO - Horeca Solutions

18:00 - 18:30 ★

LAS PERSONAS COMO ELEMENTO DIFERENCIADOR EN LA ERA DIGITAL

En una época donde la tecnología se antoja indispensable para el crecimiento de la hostelería, las personas y su correcta selección son la diferencia para tener éxito a la hora de emprender.

ACCESO CON PREMIUM VIP PASS

Ubicación

Sala 3

Ponente

Mariela Olivares Pulicci - CEO - Linkers.es
David Basilio Gómez - CEO - Hosteleo.com

18:30 - 19:00 ★

HOSTELERÍA GLOBAL A TRAVÉS DEL APRENDIZAJE COLABORATIVO Y EXPERIMENTAL**ACCESO CON PREMIUM VIP PASS**

Ubicación

Sala 3

Ponente

Julia Chesnokova - Founder - Food & Success global educational project for restaurateurs and chefs

18:30 - 19:00 📄

GESTIÓN Y BACK OFFICE: CLOUD, WEB APPS E INTEGRACIÓN

Llevamos años siendo los más innovadores (¡Del mundo!) en técnicas gastronómicas en la cocina, PERO Llevamos un tremendo retraso en la aplicación de las últimas tecnologías aplicadas a la gestión. Estamos ante el fin de las transacciones en efectivo, cobramos y pagamos con medios electrónicos, tenemos todas las nuevas tecnologías al alcance de nuestras manos ... es hora de subirse al tren de la innovación, dejemos atrás las hojas de cálculo, es la hora de las aplicaciones en la nube, de la especialización, de la integración de todas las herramientas ... ¡idemos el paso!

Ubicación

Sala 1

Ponente

Federico Fritsch Inglés - CEO - Gstock Web App S.L

SI NO HUBIÉRAMOS
EXPLORADO MÁS ALLÁ,
NO TENDRÍAMOS ROYAL BLISS




**ROYAL
BLISS**

COMPLICARSE LA VIDA ES MARAVILLOSO
UNA NUEVA GAMA DE MIXERS CON MÁS DE CUARENTA MATICES Y SABORES COMPLEJOS



BAR SHOW & MASTERCLASS

UBICACIÓN: BAR & Co. SHOW

DOMINGO, 19 FEBRERO. El Bar del Siglo XXI

10:30 - 11:45

DESAYUNOS: OPORTUNIDADES DE NEGOCIO

La importancia de los pequeños detalles: el pan en los bares del siglo XXI.

Ponente

Ricardo Oteros Sánchez-Pozuelo

CEO - Supracafé s.a.

Paloma Jareño García - CEO- Vitaminbar

12:00 - 12:45

BEER/SALES STRATEGY

Las claves del éxito de la cerveza desgranadas por los expertos.

Ponente

Juan José de la Madariaga - Mahou

13:15 - 14:00

EL VINO EN TU BARRA

La selección de la bodega perfecta y la elaboración de cartas adecuadas a cada tipo de negocio.

Ponente

Marta Pupparelli - Vila Viniteca

15:30 - 15:45

COFFEE TIME

15:45 - 16:30

LOS SECRETOS DE LOS BARES MÁS

EXITOSOS DEL MUNDO Ponente

Gary Sharpen - The Cocktail Lovers

Javier Ortega Figueiral - Periodista-FL

16:45 - 17:30

LAS INFUSIONES EN LA COCTELERÍA CREATIVA (mixology)

La versatilidad del té. Fórmulas para ampliar los horizontes de esta infusión.

Ponente

Hector Henche - Fizz Bartenders

17:45- 18:15

DE LA OPORTUNIDAD AL ÉXITO

Concepción, desarrollo y éxito de una idea.

Ponente

Victor Manuel Sánchez - Sorbos

18:15- 19:00

BUEN HIELO, BUEN CÓCTEL

18:30- 19:00

AFTER WORK

10:30 - 11:15

EL OCASO DE LA BODEGA

¿Por qué el hotel mató a la posada, el restaurante a la mesa comunal? ¿Cómo saltamos de los tupinambas al bar americano? ¿Van los baristas modernos camino de los mixólogos de Speakeasy? Tendencias van y vienen, y muchas veces se importan más que se crean.

Ponente
François Monti

11:30 - 12:15

CÓMO SATISFACER AL CONSUMIDOR DEL S.XXI

Las motivaciones de los consumidores son las que determinan los servicios y los productos que demandan, conocerlas nos dan la respuesta para construir un modelo de éxito. Caso práctico: los vinos y destilados Premium en Horeca; ¿Cuáles son? ¿Quién los debe vender? ¿Cómo los debería vender?

Ponente
Francesc Escolà - CEO - Escolà Distribución

12:30 - 13:15

EL VALOR ESTRATÉGICO DEL BUEN CAFÉ

La cultura barista y sus beneficios para nuestro establecimiento.

Ponente
Taia Zahariya - Barista formadora - Grupo Cafés Batalla
Javier Batalla - Expresidente - Fórum Cultural del café

13:30 - 14:15

EQUIPMENTS/ SERVICIO DE COCTELERÍA DE ALTO VOLUMEN

Diseño de barras. elección de sistemas de trabajo. Entrenamiento de personal.

Ponente
Vicente Paulos - Consultor-Bartrainers
Michele Calvaresi - Consultor-Bartrainers

15:30 - 15:45

COFFEE TIME. FÓRUM DEL CAFÉ

15:45 - 16:30

MENU ENGINEERING

Un enfoque técnico para incrementar los beneficios del bar.

Ponente
Claudi Sarrà - Director gerente- Mentor gestión

16:45 - 17:30

GESTIÓN OPERATIVA DEL BAR

Fórmulas para alcanzar el éxito a través de una gestión eficiente.

Ponente
Marc Álvarez Safont - Group Bar Manager - elBarri

17:45 - 19:00

NEW SPIRITS FROM & FOR "GAME CHANGERS"

Nuevas demandas y nuevos modelos de negocio explicados por los Game Changers de la industria de los destilados.

Ponente
Jean Sébastien Robicquet - Maison Villevert Group
Giuseppe Gallo - Founder & Director - Italspirits

10:30 - 11:15

GESTIÓN DE LA COMUNICACIÓN COMO VALOR DE MARCA

Marca personal: el papel de los nuevos medios, tendencias en comunicación y casos prácticos.

Ponente
George Restrepo Urrea - Director - Coctelería Creativa SCP

11:30 - 12:15

COMO POTENCIAR TU NEGOCIO A TRAVÉS DE LA IMAGEN

Dress Code: Imagen digital y puesta en escena, puntos clave en el éxito empresarial.

Ponente
Sara Largo - Dress Code

12:30 - 13:15

POSICIONAMIENTO GLOBAL. PROYECTA TU NEGOCIO AL MUNDO GRACIAS A INTERNET

Gestión de la marca personal, el posicionamiento web y la estrategia en RrSs.

Ponente
Blanca Zayas - Associate Director-Tripadvisor
Roger Betriu - Drinks Internationaal
Dario Méndez Fernández - Área Manager- El Tenedor

13:30 - 14:15

THE PERFECT PARTNER

Una batería de soluciones para el empresario hostelero.

Ponente
Jorge Pineda - Diageo
Ramón Parra Esteban - Brand Ambassador - DIAGEO
Manuel Bovia del Viso - Consultor Bovia del Viso SL

15:30 - 15:45

AFTER DINNER

15:45 - 16:30

CÓMO INNOVAR EN EL MUNDO DEL BAR SIN LIARLA PARDA

A menudo consideramos la Innovación en nuestros bares como una empresa costosa y complicada, reservada para unos cuantos líderes del sector, sin embargo, la verdadera Innovación puede ser efectiva y simple.

Ponente
Alberto Pizarro Flores - Director Bobby Gin

16:45 - 17:30

COCTELERÍA DE 4ª GAMA

Ponente
Hector Henche - Fizz Bartenders
Adriana Chia - World Class
Elena Santamaría - Diageo Reserve

17:45 - 18:30

"RASING THE BAR": BRAND AMBASSADORS PARA EL ÉXITO

Ponente
Adriana Chia - World Class
Elena Santamaría - Diageo Reserve



resol



Fabricante de mobiliario para Hospitality

Stand D-129 | www.resol.es



Experts in mixing



— GAMA SCHWEPPES PREMIUM MIXERS —

CULINARY TRENDS

UBICACIÓN: TRENDS
& SOLUTIONS THEATRE

DOMINGO, 19 FEBRERO

11:00 - 11:30

DIM SUM, LA "TAPA CHINA" DE MODA

Cocina de fusión oriental.

Ponente

Almudena Pérez - Responsable de Ventas y Calidad
- Dim sum Easy Market

11:30 - 12:00

TENDENCIAS Y SOLUCIONES ALIMENTARIAS PARA HORECA

Preparados polivalentes, 100% Plant Based con alto valor nutricional y proteico, de rápida elaboración, sabor y textura Premium.

Ponente

Laura Tedesco - Directora del Departamento I+D - Fleur de Vie

12:00 - 12:30

CRISPINS FUN FOOD, FUN BUSINESS, FUN LIVE

Soluciones completas que le dan valor añadido a tu negocio. Soluciones completas que aumentarán el valor de tu ticket medio. Como aumentar tu ticket de forma novedosa y divertida.

Ponente

Daniel Alonso Ferro - jefe Nacional de Ventas - Crispins

13:00 - 13:00

CHERBURGER: INNOVACIÓN EN HAMBURGUESAS PREMIUM CONGELADAS

Ponente

Gonzalo Casillas - Director Comercial - Eurofrits

16:00 - 16:30

CERVEZA Y AGUAS EN LA GASTRONOMÍA

Ponente

Mario Sandoval - Chef - Mahou

17:30 - 18:00

CASE STUDY VARSOVIA (GIJÓN)

Ponente

Borja Cortina - Schweepes

18:00 - 19:00

WELCOME GIN & TONIC Y SCHWEEPES

Presentación de cómo servir el gintonic perfecto.

Ponente

Borja Cortina - Schweepes

LUNES, 20 FEBRERO

10:30 - 11:00

NESTLÉ HELADOS

11:00 - 12:00

COCINA TRADICIONAL Y CREATIVA: REINTERPRETANDO LA CASQUERÍA

Javi Estevez, chef de La Tasquería (Madrid) y cocinero revelación 2016, nos mostrará junto al equipo culinario de Unilever Food Solutions nuevos enfoques para uno de los platos estrella de la cocina tradicional: la casquería. Desde las recetas más clásicas a las más creativas, Javi Estévez y Unilever Food Solutions aplicarán los fondos en sus recetas para una gastronomía de vanguardia, creativa, renovada y ágil. Más información en la web de Unilever Food Solutions www.ufs.com

Ponente

Javi Estévez - Tasquería de Javi Estévez

12:00 - 12:45

BURGUER EXPERIENCE

Ponente

Jordi Caballero - Director I+D Pan - Europastry
Carlos Maldonado - Chef - Chef Services

12:45 - 13:45

COCINA CREATIVA, PRÁCTICA Y SIN COMPLEJOS

Antonio Arrabal, chef y propietario del Restaurante La Jamada (Burgos) y concursante de Top Chef, nos mostrará nuevos usos y aplicaciones con productos habituales en todas las cocinas: la mayonesa, la maizena o los caldos. Productos que se transforman en ingredientes conductores de calidad y creatividad, dando lugar a recetas y elaboraciones de tendencia y adecuadas a los restaurantes de hoy. Una cocina de tendencia, práctica y sin complejos.

Ponente

Antonio Arrabal - Chef propietario - La Jamada

13:45 - 14:45

LOS CONCEPTOS DE MARCA: DEL CORNER AL STREET FOOD

Marcas líderes permiten crear conceptos de valor tanto para el restaurador, desarrollando mejor la categoría y creando negocio, como para el consumidor, que busca en ellas una garantía de calidad que acompañe a la del establecimiento. Campofrío presenta sus conceptos de marca, una solución global (marca, producto, equipos, etc) para ayudar al punto de venta a ofrecer un producto exclusivo y diferencial y con una simplicidad en los procesos de elaboración de los conceptos que facilita su rápida implantación.

Ponente

Jesús Puig Marqueta - Branded Concepts OOH
Campofrío

16:00-17:00

PLATOS DE SIEMPRE AHORA SIN GLUTEN: INSPIRACIÓN, VARIEDAD Y CREATIVIDAD PARA CELÍACOS

Unilever Food Solutions presentará como una oferta sin gluten no tiene por qué estar reñida con la variedad y la creatividad. Unilever Food Solutions mostrará ideas inspiradoras para desarrollar un completo menú apto para celíacos, de un modo fácil, sencillo y sobre todo apetecible para los comensales intolerantes al gluten.

Ponente

Peio Cruz - Lead chef - Unilever Food Solutions

MARTES, 21 FEBRERO

17:00 - 17:45

CASE STUDY DE SALMÓN GURÚ, MADRID

Ponente

Diego Cabrera - Schweepes Mixing Master

18:30 - 19:00

PRESENTACIÓN DE LAS NUEVAS TENDENCIAS EN MIXOLOGÍA

Ponente

Diego Cabrera - Schweepes Mixing Master

15:30 - 16:00

SCHWEEPES, EXPERT IN MIXING SINCE 1783

Ponente

Elise Min - Marketing Manager - Schweepes
Julia Martínez - Brand Manager - Schweepes

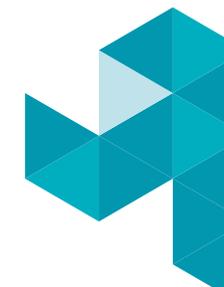
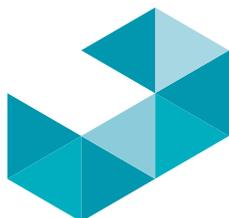
17:30 - 18:00

SOLUCIONES INTEGRALES PARA PUNTO DE ESPRESSO

La maquinaria óptima y blend coffee adecuado para cada negocio.

Ponente

David Castañera Quintero - Director Comercial Zona Centro - Cafés Novell





Te esperamos
en nuestro stand
en HIP Madrid

HIP Hospitality
Innovation
Planet



“Necesito encontrar inspiración
e ideas para mi día a día de una
forma fácil e intuitiva”

Antonio Arrabal - Restaurante La Jamada.

Descubre nuestra
nueva web, creada
por chefs para chefs.



 **summa**[®]

Visítanos en:
STAND D128

ufs.com

 **Unilever
Food
Solutions**

DOMINGO, 19 FEBRERO

12:30 - 13:00

RENTABILIZAR LA RESTAURACIÓN CON LA CORRECTA UTILIZACIÓN DE LAS NUEVAS TECNOLOGÍAS

Podemos dar bien de comer reduciendo costes de elaboración, manteniendo su calidad actual, y con seguridad alimentaria.

Ponente

Fernando Abadía Fuster - Administrador - Asesores I+D

13:30 - 14:00

UNA BOLSA DE BASURA INTELIGENTE

Innovamos para crear un ambiente de trabajo más seguro e inteligente para usuarios profesionales. El singular sistema Paxxo Longopac® permite un tratamiento de residuos más eficiente, sostenible y económico que las bolsas de basura convencionales. El ciclo de vida de Longopac® deja una huella de carbono 3 veces menor que las bolsas convencionales (LIFE CYCLE ANALYSE, estudio realizado por TEM FOUNDATION, Sweden).

Ponente

Jacob Nielsen - CEO - Leanpio

16:30 - 17:00

INNOVACIÓN EN MOBILIARIO PARA HOSTELERÍA

Ponente

Oscar Bravo - Resol

LUNES, 20 FEBRERO

17:45 - 18:05

PRODUCTO Y SERVICIO BINOMIO DE ÉXITO. CASO DE ÉXITO DE ÓPERA SAMFAINA

La tecnología al servicio del negocio, necesidades convertidas en herramientas de uso. Diferentes casos, diferentes soluciones.

Ponente

Javier Serrano Hidalgo - Nextt

18:05 - 18:30

TECNOLOGÍA: UN INGREDIENTE CADA DIA MÁS PRESENTE EN EL FOODSERVICE

Ponente

Francesc Carrió - NETIP

Toni Viñals Burés - CEO - NETIP

MARTES, 21 FEBRERO

10:30 - 13:30

GESTIÓN EFICIENTE DEL BUFFET HOTELERO: TECNOLOGÍA, OPERATIVA E INSPIRACIÓN

13:30 - 14:00

ÉXITOS Y FRACASOS APLICANDO DOMÓTICA EN HOTELES. CÓMO TOMAR LA DECISIÓN CORRECTA

Ponente

Julio Giménez Vázquez - Director General - Zennio Spain

16:00 - 16:30

SMART POS: LA DIGITALIZACIÓN DEL PUNTO DE VENTA

16:30 - 17:00

EL CATÁLOGO DIGITAL EN LA PALMA DE TU MANO

Ponente

Alexandre Vargas - Director Comercial - Oms y Viñas

17:00 - 17:30

LA REVOLUCIÓN DEL MARKETING EXPERIENCIAL

Tu cliente crea y distribuye tu publicidad.

Ponente

Federico Eines - Youshow

18:00 - 18:30

INTRODUCCIÓN A LOS INNOVADORES SECADORES DE MANO

Bluetooth y amplia variedad en acabados para secadores de mano.

Ponente

Víctor Guasch Ferrer - Sales Manager EU - FFUUSS



Marcas de Restauración celebra la octava edición de su encuentro anual Restaurant Trends en el marco del Hospitality 4.0 Congress.

Responsables de las mayores cadenas de restauración organizada y otras entidades multisectoriales intercambian opiniones sobre las tendencias y las claves del sector y analizan experiencias sobre sostenibilidad empresarial y el valor de la franquicia. La jornada cumple el objetivo de impulsar el desarrollo del sector.

A lo largo de su trayectoria se ha convertido en uno de los máximos encuentros nacionales de la restauración, reinventándose cada vez con nuevas propuestas que van en la línea del espíritu moderno e innovador de Marcas de Restauración.

En este Foro se presentan las tendencias claves del mercado y su entorno para el futuro. Además, a cada asistente se le hace entrega de una documentación exhaustiva y detallada, convirtiéndose en una importante herramienta para ayudar en la planificación estratégica de las empresas que participan en Restaurant Trends. Todas las ponencias van enfocadas exclusivamente a las tendencias de la industria, con especial atención a las cadenas de restauración.

SOBRE MARCAS DE RESTAURACIÓN

Marcas de Restauración representa aproximadamente el 0,54% del PIB y las empresas que la conforman son, actualmente, referencias como McDonald's, Grupo VIPS, Autogrill, Grupo Áreas, Grupo Rodilla o Grupo Restalia, que facturan entre todas casi 9.000 millones de euros y dan empleo a alrededor de 100.000 personas solo en España.

| PROGRAMA RESTAURANT TRENDS 2017 | |
|---------------------------------|---|
| 09:10 | Acreditaciones Café de bienvenida |
| 09:50 | Bienvenida e inauguración |
| 10:15 | Mesa Redonda Entorno económico del sector |
| 10:50 | Mesa Redonda Transformación Digital en la restauración organizada |
| 11:40 | Ponencia: Cómo motivar a nuestros equipos José Ballesteros. Experto en desarrollo personal y profesional |
| 12:10 | Mesa Redonda Diferenciación: El Viajero del Siglo XXI |
| 13:05 | Ponencia de clausura: De bar de barrio a una fábrica de sueños Joan Roca |
| 14:30 | Clausura |
| 14:45 | Aperitivo Fin de Jornada |

Somos la Asociación de las Marcas de Restauración Organizada



MARCAS DE RESTAURACIÓN

Desde 1995 representamos y defendemos el interés común de nuestros socios, generando valor añadido a nuestro sector y su entorno.

ACTIVIDADES

Eventos Networking / Premios / Encuentros con Directores Generales
Formación / Comisiones Técnicas

Conócenos mejor en www.marcasderestauracion.es

NUESTROS SOCIOS:



NUESTROS PATROCINADORES:



HORECA NEW BUSINESS MODEL AWARDS

Los **Horeca New Business Models Awards** están destinados a reconocer el trabajo, el liderazgo y la transformación de aquellas empresas que apuestan por la innovación en el sector

Los galardones se dividen en las siguientes categorías:

- ▶ **INNOVACIÓN DE PRODUCTO**
- ▶ **EXPERIENCIA DE CLIENTE**
- ▶ **PROFESIONAL / EJECUTIVO DEL AÑO**
- ▶ **TRANSFORMACIÓN DIGITAL**
- ▶ **PROYECTO INTERIORISMO**
- ▶ **NUEVO MODELO DE NEGOCIO**

Los premios se concederán en una cena de gala en el Casino de Madrid a la que asistirán los Presidentes y CEOs de los principales grupos hoteleros y cadenas de restauración el lunes 20 febrero.

Puedes comprar tu entrada para disfrutar de esta velada tan especial en www.expohip.com

¡Descubre nuestro nuevo catálogo de servicios!



VISÍTANOS EN HALL 4 · STAND D-136

Nuestros **más de 250 millones en volumen de compras** nos permite añadir un **plus de servicios**

A través de los servicios de Consultoría de Costes, Packs de Mantenimiento, Proyectos llave en mano, Optimización de costes de lavandería, Outsourcing consulting, Breakfast pack review, Hub de compras y el Club Coperama, el equipo de profesionales de Coperama pone a disposición del sector hotelero, la experiencia adquirida en la gestión de costes de todas las áreas de los de más 1.000 establecimientos.

www.comperama.es


coperama
We buy together

MEDIA PARTNERS

STRATEGIC MEDIA PARTNERS



RADIO OFICIAL HIP



MEDIA PARTNERS

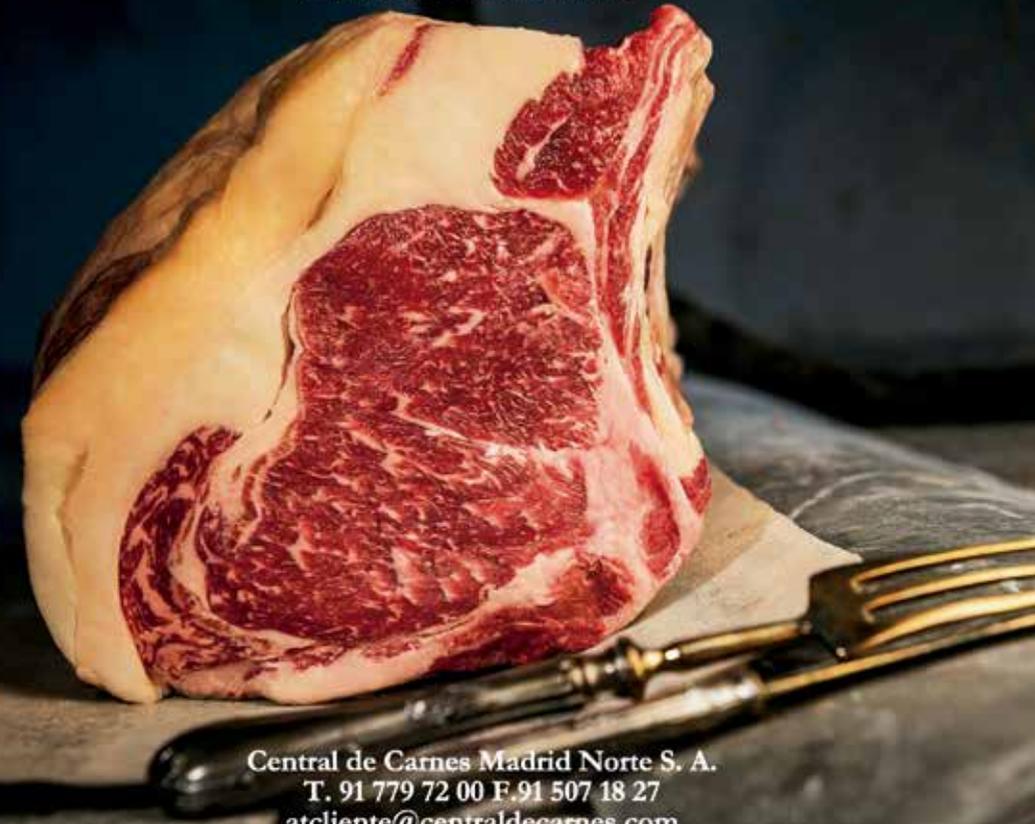


HOSPITALITY INFLUENCERS



Tenemos pasión por lo que hacemos.

Por eso ofrecemos las mejores razas de España y del resto del mundo, con una calidad excelente y un servicio inmejorable, no cesamos de innovar en nuestras instalaciones, productos y servicios para satisfacer a todos nuestros clientes.



Central de Carnes Madrid Norte S. A.
T. 91 779 72 00 F. 91 507 18 27
atcliente@centraldecarnes.com

www.centraldecarnes.com

HIP COMMUNITY

STRATEGIC PARTNERS



SUPPORTER PARTNERS



¿Quieres probar una buena paella?



¡Ven a probarla! Nuestro Food Truck te está esperando

