

## PLAN INTEGRADO DE PROMOCIÓN DE ALIMENTOS EE.UU. 2018

---

### CONVOCATORIA ABIERTA HASTA EL DÍA 23 DE MARZO

ICEX España Exportación e Inversiones (ICEX) y la Oficina Económica y Comercial de España en Nueva York (Oficina NY), a través de su Departamento especializado Foods from Spain (FfS), van a llevar a cabo por primera vez un Plan Integrado de Promoción de Alimentos de España en EE.UU. que se desarrollará durante el año 2018.

El Plan está dirigido exclusivamente a empresas españolas del sector de alimentación con producto gourmet, interesadas en promocionar su producto en el canal Minorista y HORECA, y que **tengan importador o distribuidor en EE.UU. en el momento de registrarse**, para los siguientes productos:

- Aceite de oliva virgen extra.
- Vinagre.
- Jamón, productos cárnicos de cerdo y charcutería.
- Quesos.
- Productos complementarios y aperitivos (tortas de aceite, membrillo, pan de higo, mermeladas, galletas, almendras...).
- Conservas de pescado.
- Pimentón.

### I. EL MERCADO DE ALIMENTOS EE.UU.: EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS

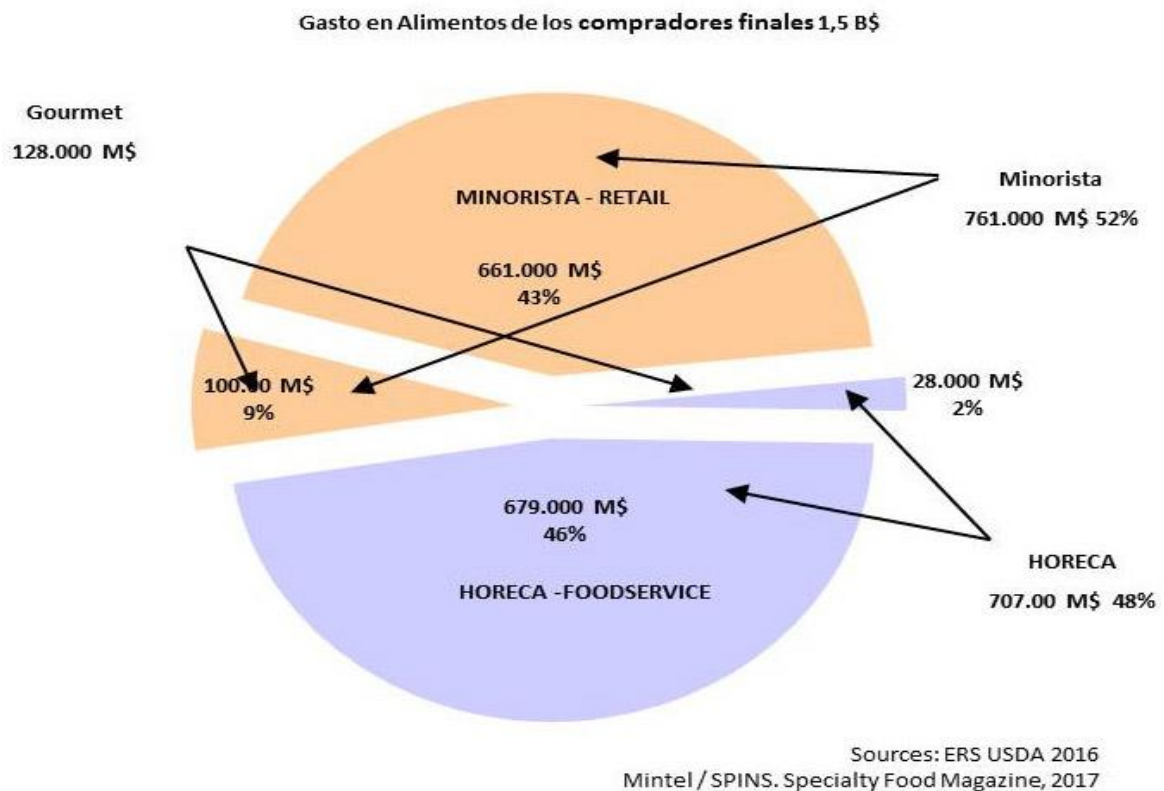
#### **I.1. Gran dimensión del mercado estadounidense**

Cubre una extensión geográfica aproximadamente 18 veces superior a la de España, con distancias superiores a los 4.500 Km entre la costas este y oeste, que genera un PIB próximo a los 18,5 B\$ (cerca de la cuarta parte del PIB mundial), y cuenta con una población de 322 millones de habitantes distribuidos en 50 Estados (en ocasiones con regulaciones y especificidades propias), muy concentrada en las grandes zonas urbanas, que gozan de un nivel de ocupación próximo al pleno empleo y una de las mayores rentas per-cápita del mundo.

Los consumidores estadounidenses no solo se caracterizan por su elevado número, su alta capacidad adquisitiva y su permanente búsqueda de productos nuevos, saludables y de alta calidad sino también por su diversidad: la población conforma un crisol de tendencia, razas, orígenes y religiones y ello se refleja en su mercado de Alimentación. Asimismo, prestan una especial atención a las distintas certificaciones de los Alimentos que adquieren como, en el caso de los

consumidores, certificados USDA Organic, Fair Trade, Kosher, Non GMO, Dos...o, en el caso de profesionales, BRC, SQF, IFS, GFSI, HACCP, ISO...

## I.2. Gran dimensión del mercado de Alimentación de Estados Unidos



## I.3. Mercado de Alimentación de EE.UU.: canales de distribución diferenciados

- Minoristas
  - Gran Distribución, Supermercados...
  - Club Stores (Costco...)
  - Descuento (Aldi...)
  - Gourmet
  - Natural
  - Étnicos
  - Militar
- HORECA / Foodservice
  - Cadenas de bajo precio (McDonald's, Pizza Hut...)

- Cadenas Casual Dining (Apple Bees, Olive Garden...)
  - Restauración de calidad / mantel blanco
  - Restaurante independientes
  - Restaurantes corporativos, comedores de empresas...
- Ingredientes Industriales
    - Alimento como ingrediente para la industria alimentaria

#### I.4. Evolución de las exportaciones españolas al mercado estadounidense de Alimentación

En el quinquenio 2012-2016 (último con estadísticas anuales disponibles) las exportaciones de productos de alimentación españoles a EE.UU. han aumentado un 52%, alcanzando la cifra de 1.600 M\$ en 2016 (valor Aduana), porcentaje muy superior al del 14% de crecimiento de las importaciones estadounidenses de alimentos provenientes de todo el mundo.

Las cifras son incluso más positivas si se refieren a algunos productos españoles representativos:

- \* Aceite de oliva: aumento del 132% entre 2012 y 2016, alcanzando 512 M\$ en 2016. España hoy es el principal proveedor directo de aceite de oliva a EE.UU. superando en volumen a las exportaciones italianas que gozan de una tradición, conocimiento del producto, restauración y población originaria, muy importante y arraigada en el país.
- \* Queso: aumento de las exportaciones del 58% entre 2012 y 2016, alcanzando 93 M\$ el último año mencionado; España es el proveedor #3 en valor del mercado después de Italia y Francia.
- \* Jamón y carne de Ibérico: aumento del 252% en el quinquenio, con una exportación de 41 M\$ en 2016.
- \* Almendras marconas: aumentaron un 189% entre 2012 y 2016, alcanzando los 52 M\$. Las almendras españolas están siendo muy populares entre chefs y consumidores estadounidenses.

## II. DESCRIPCIÓN DEL PLAN: ACTIVIDADES Y OBJETIVOS

Los objetivos del Plan son reforzar la imagen de calidad, variedad y autenticidad de los alimentos de España; mantener y ampliar contactos con profesionales del sector de manera que España se posicione como un importante proveedor de productos gourmet; entrar en contacto con chefs a través de la gastronomía para marcar tendencias; y reforzar la presencia de los productos y marcas presentes en el mercado.

El Plan se desarrollará durante todo el año a través de una serie de actividades de promoción, que se agrupan de la siguiente manera:

	TIPO DE ACTIVIDADES	OBJETIVO
1	Exposición y degustación de productos en ferias y otros eventos gastronómicos.	Dar a conocer o mejorar el conocimiento de los alimentos de España en EE.UU.
2	Promociones con minoristas utilizando degustaciones y promociones en punto de venta.	Reforzar la presencia de los productos y marcas españolas presentes en el mercado para estimular las ventas.
3	Seminarios y talleres en importantes Escuelas y Universidades culinarias estadounidenses.	Educar y formar a profesionales culinarios y Foodies sobre las características y usos de los ingredientes españoles para animar su utilización y consumo.

### Programa de actividades:

(Tomen nota, de que el siguiente programa es provisional y podría sufrir variaciones)

- ✓ Rising Stars, Portland, Oregon (abril)
- ✓ NRA National Restaurant Association, Chicago (19-22 mayo)
- ✓ Aspen Food & Wine, Aspen, Colorado (15-17 junio)
- ✓ Rising Stars, Chicago (junio)
- ✓ Celebración del 300 aniversario de la fundación de la ciudad de San Antonio, Texas (junio)
- ✓ Spain's Great Match Nueva York (3 octubre)
- ✓ StarChefs International Chefs Congress, Nueva York (21-23 octubre)
- ✓ Spain's Great Match Los Angeles (noviembre)
- ✓ Rising Stars, Washington DC (diciembre)
- ✓ Promociones punto de venta (continuo)
- ✓ Seminarios en Escuelas/Universidades culinarias y formación de estudiantes y profesores:
  - ✓ Florida International University, Miami
  - ✓ Johnson & Wales, Miami
  - ✓ Johnson & Wales, Denver
  - ✓ Seattle Culinary Academy – SAC
  - ✓ Robert Morris University, Chicago
  - ✓ Kendall College, Chicago
  - ✓ Institute of Culinary Education, ICE-Nueva York
  - ✓ Institute of Culinary Education, ICE-Los Angeles
  - ✓ Oregon Culinary Institute, Portland, Oregon
  - ✓ CIA San Antonio
  - ✓ Stratford University School of Hospitality & Culinary Arts, Alexandria, Virginia

### III. DESCRIPCIÓN DE LAS ACTIVIDADES PREVISTAS

A continuación se describen en orden cronológico los eventos en los que FfS tiene previsto participar en 2018 y que se organizarán en los principales Estados del país, fundamentalmente Nueva York, Florida, California, Illinois, Oregón, Texas, Washington y el Distrito de Columbia:

#### 1) RISING STARS, PORTLAND, OREGON (ABRIL)

La prestigiosa y profesional revista estadounidense StarChefs, además del importantísimo Congreso gastronómico que organiza en Nueva York, desarrolla anualmente en espacios emblemáticos de 4 importantes ciudades de EE.UU. un festival gastronómico (Rising Stars <http://www.starchefs.com/cook/content/starchefs-rising-stars-awards>) a los que asisten más de 700 profesionales, chefs, periodistas, *foodies* y Vips de la zona. Estos profesionales, enfocados en la alta restauración de autor, buscan novedades e ingredientes de calidad que ayuden a destacar su cocina. Es en este segmento donde se inician y marcan tendencias que después el resto del mercado adopta. Para conmemorar el evento se publicita en la web, se difunde entre profesionales y se edita una revista ad hoc en papel denominada Rising Stars Magazine.

Starchefs (<https://www.starchefs.com/>) es una revista culinaria online que ofrece una visión del mundo de los chefs más reputados, con un enfoque en restauración de calidad y prestigio, a otros chefs y consumidores familiarizados con el mundo del vino y la gastronomía, constituyéndose así en una importante fuente de información para los chefs de EE.UU.: ha obtenido, entre otros, el premio "Best of the Web" de la revista Forbes, de US News & World Report y de USA Today...

#### 2) FERIA NRA, NATIONAL RESTAURANT ASSOCIATION (19-22 MAYO) <https://show.restaurant.org/Home>

Con más de 45.000 visitantes profesionales dedicados a la restauración, gastronomía, alimentación y hostelería, la feria NRA es la feria para el canal HORECA más importante de EE.UU., un relevante escaparate de últimas novedades y cita de profesionales de todos los segmentos del mundo HORECA, incluyendo a chefs. El mercado HORECA está valorado en 707.000 M\$. El 82% de los visitantes compran o influyen en la compra de ingredientes y cuentan con un presupuesto medio de compra estimado en 18 M\$. Más de la mitad de estos profesionales no acuden a ninguna otra feria. La NRA se celebra una vez al año en el recinto ferial McCormick de Chicago y está organizada por la National Restaurant Association de EE.UU. que representa a toda la industria de la restauración de EE.UU.

### 3) ASPEN FOOD & WINE, ASPEN (15-17 JUNIO)

<http://www.foodandwine.com/promo/events/aspens-classic/classic-main>

El evento Food & Wine Magazine Classic anualmente celebrado en Aspen, Colorado, es un prestigioso festival gastronómico en EE.UU., muy interesante para la promoción de productos que ya cuentan con una buena distribución en el mercado. Se trata de un festival que reúne desde hace más de 30 años figuras del mundo de la gastronomía estadounidense y aficionados al vino y consumidores *foodies* de un alto poder adquisitivo.

Se estima que la edición de 2018 alcanzará el aforo máximo de 5.000 personas, distribuidas entre consumidores, profesionales del sector, expositores, periodistas, voluntarios y personal de la influyente revista Food & Wine, organizadores de este exclusivo evento.

En el festival participan empresas productoras e importadoras de alimentos y bebidas, así como fabricantes de material de cocina, anunciantes de la revista, educadores de vinos de reconocido prestigio, compradores de restaurantes, hostelería, líneas de cruceros... celebridades estadounidenses del sector (grandes chefs, influyentes periodistas, escritores... todos ellos con una enorme repercusión mediática), y más de 100 periodistas: todo ello hace que el evento alcance una gran cobertura en distintas plataformas, tanto digitales, como impresas o televisión.

ICEX y la Oficina NY participan en este festival desde hace 25 años, ocupando una de las tres carpas principales del recinto, siendo España el único país con una carpa propia y exclusiva. En ella se agrupan expositores de vinos y alimentos españoles. Paralelamente se celebran seminarios, talleres y demostraciones culinarias lideradas por los mejores chefs de EE.UU.  
<https://www.youtube.com/watch?v=mvqWvTpqA7E>

### 4) RISING STARS, CHICAGO (JUNIO)

Igual al evento descrito en el epígrafe 1) a celebrar en Chicago.

### 5) CELEBRACION DEL 300 ANIVERSARIO DE SAN ANTONIO, TEXAS (JUNIO)

En 2018 se celebra el tricentenario de la fundación de San Antonio y está previsto que se organicen diferentes actos conmemorativos de la influencia española así como posibles visitas de altas Autoridades en junio.

Se colaborará con el Pearl Brewer <http://atpearl.com/> y, un complejo arquitectónico histórico situado en el centro de San Antonio que tiene previsto organizar diversas actividades extraordinarias con restaurantes, tienda *pop up*, eventos... durante unos 4 meses para celebrar este singular aniversario.



Se prevé la organización de sesiones monográficas de presentación y cata de productos en las siguientes categorías:

- ✓ Jamón y charcutería
- ✓ Queso
- ✓ Aceite de oliva virgen
- ✓ Conservas de pescado
- ✓ Sal y especias

## 6) SPAIN'S GREAT MATCH NUEVA YORK (3 OCTUBRE)

<https://www.youtube.com/watch?v=gwfr5sACsG8>

Spain's Great Match es una actividad de promoción e imagen de vinos y alimentos gourmet españoles que ya están presentes en el mercado americano. Se presenta como la promoción de vinos y alimentos exclusivamente de España más importante de EE.UU., en la que importadores y distribuidores estadounidenses, exponen y dan a probar sus productos a compradores, chefs, sumilleres, prensa y a consumidores *foodies* interesados en España.

El evento se celebra en dos sesiones; una matinal reservada a los profesionales del sector del vino y gastronomía y a prensa (unos 450 asistentes) para los que también se organizan seminarios específicos; y una segunda sesión por la tarde orientada a los consumidores *foodies* (unos 600 asistentes). Con la colaboración de FfS se ofrece una exposición de vinos españoles acompañados por una gran selección de tapas ofrecidas por algunos de los mejores restaurantes de comida española de Nueva York.

En 2018 se celebrará su 25ª edición y contará con la participación de unas 350 referencias de vinos españoles, seminarios dirigidos a profesionales, elaboraciones preparadas in situ por diez restaurantes españoles de prestigio de la zona, mesas con presentación y degustación de alimentos españoles. En este evento se muestran a profesionales y *foodies* la versatilidad de los vinos españoles y sus maridajes con distintos platos y productos gastronómicos de calidad.

## 7) STARCHEFS INTERNATIONAL CHEF'S CONGRESS NUEVA YORK (21-23 OCTUBRE)

El evento Starchefs International Chefs Congress <http://www.cvent.com/events/13th-annual-starchefs-international-chefs-congress/event-summary-9920ce6b5f504208b2c6be0a99cd6379.aspx>,

organizado por Starchefs con carácter anual, es el congreso culinario de mayor arraigo entre chefs y profesionales de EE.UU y congrega a cocineros nacionales e internacionales con interés en la cocina de calidad y de autor. Chefs de gran prestigio son invitados a realizar presentaciones magistrales en

un gran escenario y, paralelamente, se celebra una feria de alimentos gourmet, seminarios, catas y galas. En la edición de 2017 participaron como estrellas invitadas los chefs españoles Albert Adrià y José Andrés.

Productos y denominaciones de origen (alimentos y vinos) participan en este congreso para captar contactos y nuevos clientes mientras dan a conocer su producto, fundamentalmente ante chefs y restauradores estadounidenses y sus proveedores. De esta forma se realza la imagen de la gastronomía española impulsando la visibilidad de los ingredientes entre chefs y profesionales del país.

#### 8) SPAIN'S GREAT MATCH LOS ANGELES (NOVIEMBRE)

Igual al evento descrito en el epígrafe 6) a celebrar en Los Angeles.

#### 9) RISING STARS WASHINGTON DC (DICIEMBRE)

Igual al evento descrito en el epígrafe 1) a celebrar en Washington DC.

#### 10) PROMOCIONES EN PUNTOS DE VENTA

Para reforzar la disponibilidad, visibilidad e impulsar las ventas de los productos españoles presentes en tiendas y supermercados de EE.UU. se apoyarán las Promociones en Puntos de Venta (PPV) que decidan llevar a cabo las empresas participantes, en mercados a determinar por la empresa española con su importador y/o distribuidor en EE.UU. Las empresas deberán contar previamente con la comercialización del producto en el punto de venta escogido y su importador o distribuidor tendrá que gestionar todos los aspectos para la planificación, ejecución y justificación de la PPV, incluyendo todo el producto necesario, la mesa y el personal encargado de ofrecer la degustación que no podrá tener una duración inferior de 4 horas.

#### **Modelo de participación:**

A cada empresa participante en esta actividad se le reembolsará hasta un **máximo de 200 \$ por cada degustación realizada y documentada con un máximo de 5 PPV por empresa.**

Las empresas o su representante deberá presentar el plan de PPVs que prevé realizar durante 2018 (antes de su realización) y, por cada PPV realizada, un informe tipo que facilitará FfS, firmado por la persona que ejecuta la degustación y el gerente del establecimiento, más al menos una foto de la promoción en la que se identifiquen claramente el producto, la persona realizando la degustación, la mesa y el entorno en donde se haya realizado la PPV.



FfS se encargará del seguimiento de la eficacia de la promoción y de contrastar la permanencia del producto en el punto de venta una vez terminada la promoción.

### 11) SEMINARIOS EN ESCUELAS Y UNIVERSIDADES CULINARIAS: FORMACIÓN DE PROFESORES Y ESTUDIANTES.

Se organizarán Seminarios sobre ingredientes y elaboración de platos y tapas a cargo de expertos y/o chefs que incorporarán productos emblemáticos participantes en estos seminarios con objeto de educar a futuros chefs, restauradores e instructores sobre la gastronomía y productos españoles para que conozcan y aprecien su calidad y cualidades y aprendan a incorporarlos en sus creaciones.

La relación definitiva de Escuelas y Universidades en las que se desarrollarán los seminarios y presentaciones está sujeta a sus disponibilidades aunque, en principio, está previsto organizar Seminarios en las siguientes 11 prestigiosos centros estadounidenses:

- ✓ Florida International University, Miami  
<http://hospitality.fiu.edu/undergraduate/hospitality-management/>
- ✓ Johnson & Wales, Miami  
<https://www.jwu.edu/academics/colleges/college-of-culinary-arts.html>
- ✓ Johnson & Wales, Denver
- ✓ Seattle Culinary Academy – SAC <https://culinary.seattlecentral.edu/>
- ✓ Robert Morris University, Chicago <https://robertmorris.edu/culinary/>
- ✓ Kendall College, Chicago <https://www.kendall.edu/learn/culinary-arts/>
- ✓ Institute of Culinary Education, ICE-Nueva York <https://www.ice.edu/>
- ✓ Institute of Culinary Education, ICE-Los Angeles
- ✓ Oregon Culinary Institute, Portland, Oregon  
<https://www.oregonculinaryinstitute.com/>
- ✓ CIA San Antonio
- ✓ Stratford University School of Hospitality & Culinary Arts, Alexandria, Virginia <http://www.stratford.edu/culinary-arts-and-hospitality>

## IV.MODELO DE PARTICIPACIÓN Y SERVICIOS COMPRENDIDOS:

En todos los eventos se participará con un espacio (mesa o stand) común, bajo la imagen de Foods from Spain, donde se presentará y facilitará información sobre todos los productos participantes en el Plan, se ofrecerán creaciones preparadas por chefs de reconocido prestigio en EE.UU. que incluyan los ingredientes españoles de las empresas participantes, se desarrollarán catas guiadas de ingredientes y se repartirá información detallada sobre éstos y su disponibilidad en el mercado.

La Oficina NY (FfS) se encargará de organizar y hacer el seguimiento de todas las acciones, estará en contacto con los importadores para coordinar todas las actividades, y mantendrá informado del desarrollo de las mismas a todas las empresas participantes.

#### Servicios comprendidos:

- Organización, planificación, contratación y reserva de espacio, transporte de mercancía, así como la contratación del chef que realice las degustaciones.
- Organización de las presentaciones / degustaciones de los productos/marcas utilizados en las actividades. Si se produjeran limitaciones de espacio o de disponibilidad de producto las degustaciones se limitarían a alguna o algunas marcas representativas de los productos participantes.
- FfS adquirirá los productos necesarios para desarrollar las actividades previstas a las empresas participantes y/o a su importador o distribuidor en EE.UU. a precio de mayorista o inferior, salvo en las promociones en punto de venta: los interesados se encargarán de enviar el producto al lugar y en las fechas indicadas por FfS para su posterior utilización en las distintas actividades en las que la empresa participe.
- Inserción de los logos y material de promoción de las empresas participantes en las acciones genéricas y materiales que se desarrollen.
- Seguimiento de la campaña e informe final.
- Store-check de las promociones de punto de venta e informe de permanencia tras la promoción.
- Suministro a las empresas participantes de un listado de los contactos captados que se hayan interesado en sus productos/marcas en el transcurso de las actividades en las que hayan participado.
- Difusión de las actividades a través de redes sociales y en los canales de cada evento.

#### V. COSTES DE PARTICIPACIÓN: OPCIONES

Las empresas interesadas pueden elegir entre una o más actividades de las opciones siguientes, dependiendo de la que más se ajuste a su estrategia e intereses. Cada opción tiene un precio e incluye un conjunto de actividades, de las descritas anteriormente.

Todas las opciones incluyen su participación en cada uno de los **SEMINARIOS EN ESCUELAS Y UNIVERSIDADES CULINARIAS** (ver punto 11) que hemos definido, al ser una parte esencial del Plan de Alimentos en EE.UU.

##### Opción 1: EVENTOS GASTRONÓMICOS

Actividades comprendidas y coste:

(elegir entre una o más actividades o paquete completo)

- Rising Stars: Portland (abril), Chicago (junio) y Washington DC (diciembre) : 4.000 € + 21% IVA
- Aspen Food&Wine, Colorado (15-17 junio): 2.000 € + 21% IVA
- 300 aniversario de la fundación de San Antonio, Texas (junio): 1.000 € + 21% IVA
- StarChefs International Chefs Congress, Nueva York (21-23 octubre) : 1.980 € 21% + IVA

Paquete completo: 8.000 € + 21% IVA.

#### Opción 2: PROMOCIONES PUNTO DE VENTA Y SEMINARIOS

Actividades comprendidas:

Promociones punto de venta: 1.950€ + 21% IVA

#### Opción 3: FERIAS Y EXPOSICIONES DE PRODUCTOS (elegir entre una o más actividades o paquete completo)

Actividades comprendidas

- NRA National Restaurant Association, Chicago (19-22 mayo): 2.010 € + 21% IVA
- Spain's Great Match NY (3 octubre) : 1.975€ + 21% IVA
- Spain's Great Match Los Angeles (noviembre): 1.500 € + 21% IVA

Paquete completo: 4.500 € + 21% IVA

#### OPCIÓN 4: PROGRAMA COMPLETO

Incluye la totalidad de acciones en el programa: 12.000€ + 21% IVA

Cada empresa participante se responsabilizará y asumirá los gastos derivados de, en su caso, del desplazamiento, pernoctación y manutención de los representantes desplazados voluntariamente para seguir las actividades.

#### VI.CONDICIONES DE PARTICIPACIÓN EN EL PLAN DE PROMOCIÓN DE ALIMENTOS EE.UU. 2018

Las acciones están dirigidas exclusivamente a empresas españolas del sector de alimentos que ya dispongan de importador en EE.UU. en el momento de registrarse para los siguientes productos:

- Aceite de oliva virgen extra.
- Vinagre.
- Jamón, productos cárnicos de cerdo y charcutería.

- Quesos.
- Productos complementarios y aperitivos (tortas de aceite, membrillo, pan de higo, mermeladas, galletas, almendras...).
- Conservas de pescado.
- Pimentón.

No se permitirá la participación de productos que por sus características no se ajusten a la legislación estadounidense en materia de seguridad alimentaria. Asimismo, con objeto de poder presentar una oferta representativa, se limitará el número de empresas participantes de un mismo sector a 1/3 respecto al número total de participantes.

#### Formalización:

Para formalizar su inscripción en esta actividad, las empresas interesadas deberán estar registradas en nuestro portal [www.icex.es](http://www.icex.es), rellenar el formulario on-line que encontrarán en el siguiente enlace [PLAN INTEGRADO ALIMENTOS EE.UU. 2018](#), y realizar el pago optando por

- Tarjeta de crédito (en ese caso reciben de forma inmediata y automática la factura)
- Transferencia bancaria a nombre de Ices España Exportación e Inversiones, concepto: Plan Alimentos EE.UU. 2018  
Banco: BBVA (Oficina Institucional)  
Paseo de Recoletos, 10 Ala Sur Pl.1º 28001 Madrid  
IBAN: ES48 0182 2370 4300 1429 0099

**No se tendrán en cuenta aquellas solicitudes que no vengan acompañadas del justificante de ingreso de la cuota de participación.**

Icex Ventana Global está a disposición de las empresas para atenderlas durante el proceso de inscripción y pago. Tfno. 900 349 000. Correo [informacion@icex.es](mailto:informacion@icex.es)

En el caso de que las empresas participantes inscritas no lleguen al mínimo eficiente de 7 el Plan quedará anulado y la cuota de participación, en ese caso, se devolverá a las empresas inicialmente inscritas. Por cuestiones operativas, el número máximo de empresas españolas que podrán participar en el Plan se limita a 21

#### VII. INFORMACIÓN ADICIONAL Y CONTACTO

- En España, ICEX, Loli Moreno Navarro

Jefe de Sector Dpto. de Alimentos

## ICEX ESPAÑA EXPORTACIÓN E INVERSIONES

Pº de la Castellana 14-16, 28046 Madrid

Tel: 91 349 63 57

E-mail: [lioli.moreno@icex.es](mailto:lioli.moreno@icex.es)

- En EE.UU. Oficina NY, Jeffrey Shaw

Director de Foods from Spain

TRADE COMMISSION OF SPAIN

405 Lexington Avenue- 44th floor, New York, NY 10174-4499

Tel: (+1) 212-6614959 /Fax: 212-972-2494

E-mail: [nuevayork@comercio.mineco.es](mailto:nuevayork@comercio.mineco.es)

## STARCHIEFS CONGRESS – OCTUBRE 2017



Chef José Andres en Congreso Starchefs









Chef y autor Jeffrey Weiss preparando una paella que incluye cerdo Ibérico en el Rising Stars de Los Angeles.





## SCUELAS CULINARIAS, SEATTLE 2017



## AUGUSTE L'ESCOFFIER AUSTIN, TEXAS 2017



## ROBERT MORRIS UNIVERSITY, CHICAGO



## GREAT MATCH NUEVA YORK 2017

