



INFORME
DE FERIA

2019



The Restaurant Show

Londres

30 de septiembre - 2 de octubre de 2019

Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Londres

Este documento tiene carácter exclusivamente informativo y su contenido no podrá ser invocado en apoyo de ninguna reclamación o recurso.

ICEX España Exportación e Inversiones no asume la responsabilidad de la información, opinión o acción basada en dicho contenido, con independencia de que haya realizado todos los esfuerzos posibles para asegurar la exactitud de la información que contienen sus páginas.

icex



INFORME
DE FERIA

3 de octubre de 2019
Londres

Este estudio ha sido realizado por
José Vizoso Embudo

Bajo la supervisión de la Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Londres

Editado por ICEX España Exportación e Inversiones, E.P.E., M.P.

NIPO: 114-19-041-8



Índice

1. Perfil de la Feria	4
1.1. Ficha técnica	4
2. Descripción y evolución de la Feria	5
2.1. Organización, visitantes y plano	5
2.2. Empresas españolas presentes	7
2.3. Difusión de la feria en medios	7
3. Tendencias y novedades presentadas	8
4. Valoración	9
5. Anexos	11
5.1. Enlaces de interés	11





1. Perfil de la Feria

1.1. Ficha técnica

THE RESTAURANT SHOW

Fechas de celebración del evento: 30 de septiembre - 2 de octubre de 2019

Fechas de la próxima edición: 28-30 septiembre de 2020

Frecuencia, periodicidad: Anual

Número de ediciones: 31

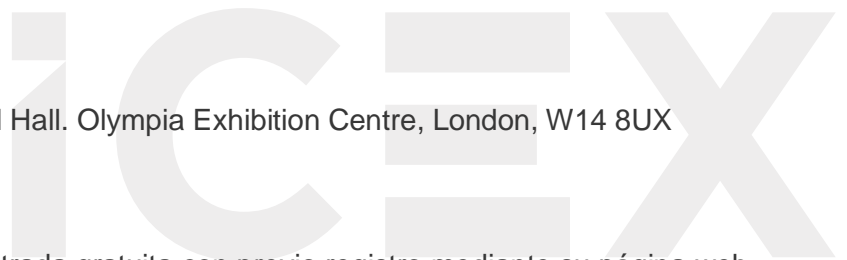
Lugar de celebración: Olympia Grand Hall. Olympia Exhibition Centre, London, W14 8UX

Horario de la feria: 10:00 - 17:00

Precios de entrada y del espacio: Entrada gratuita con previo registro mediante su página web.

Tipo de visitantes: Profesional - Canal HORECA.

Organizador: William Reed Business Media Ltd
10-12 Ely Place (2nd Floor), London
EC1N 6RY - United Kingdom.
Tel: +44 (0) 845 072 7667



2. Descripción y evolución de la Feria

La feria *The Restaurant Show* se ha convertido en el lugar de encuentro de la industria de la hostelería de Reino Unido. Un evento dirigido al público profesional en el que descubrir nuevos productos, servicios y proveedores, además de ofrecer oportunidades de negocio, conocimiento, desarrollo, descubrimientos culinarios y networking para cualquier persona que trabaje en restaurantes, hoteles, clubes de ocio, bares, pubs, cafés o servicios de catering.

Es una feria importante en el sector que celebró su 30 aniversario el año pasado y que este año ha reunido a miles de visitantes, ponentes de renombre y cerca de 300 expositores entre los que se encontraban una gran variedad de proveedores de alimentos, bebidas, servicios, muebles y equipamiento.

Además, como cada año, se han celebrado prestigiosas competiciones: el *Bocuse d'Or*, el *Kikkoman Masters*, el *Craft Guild of Chefs* en sus versiones *National Chef of the Year* y *Young National Chef of the Year*, y la competición culinaria *Compass Chef of the Year* en sus versiones *Junior*, *Apprentice* y *Senior*.

Las degustaciones y demostraciones de cocina en vivo formaron parte de la feria durante los tres días y llenaron la sala de olores deliciosos durante todo el espectáculo. Además de la variedad de alimentos y bebidas que se ofrecieron, hubo lanzamientos de productos, demostraciones de equipos de cocina y gran cantidad de ideas de decoración interior.

2.1. Organización, visitantes y plano

El encuentro es un escaparate adecuado para exhibir las tendencias más novedosas del sector ante un público que incluye a compradores, gerentes, camareros, periodistas y otros expertos que acuden al mismo con el objetivo de ampliar su cartera de contactos y clientes, así como su portafolio de productos.

Durante el evento se exponen una amplísima variedad de productos, que no se limita únicamente al rango de productos alimenticios, si no también uniformes, maquinaria, embalajes, decoración, utensilios, y un amplio catálogo de productos fundamentales en el mercado de la hostelería.

Este año había una zona con muchas empresas de software y apps de gestión de reservas, de la contabilidad, de pedidos, etc. También estaban presentes empresas de seguridad y de reparto a domicilio

Los stands, muy atractivos e innovadores, suponían una atracción en sí mismos y quedaban repartidos por el espacio que ofrece el pabellón principal de Olympia de forma que hacían lucir una feria en la que los pasillos a su vez eran lo suficientemente amplios como para dar cabida al numeroso público asistente.

Según datos facilitados por la propia página web del evento, *The Restaurant Show 2019* contó con 296 expositores. Entre las empresas participantes se encontraban bastantes empresas internacionales (Francia e Italia, entre otros), pero solo una empresa española. En cuanto a la disposición, los expositores se repartían en dos plantas divididas por zonas según el sector al que pertenecieran:



2.2. Empresas españolas presentes

SOSA INGREDIENTS S.L.

Stand: GE01

Sosa Ingredients SL es uno de los principales fabricantes de ingredientes de primera calidad para la gastronomía y la pastelería en España.

La empresa comenzó en el año 1967 como una empresa familiar produciendo galletas artesanales y productos tradicionales catalanes de Navidad. Más adelante, en la década los 70, Sosa amplió su gama de productos con ingredientes para helados, que se convirtieron durante los años 80 en una línea de productos exquisitos.

En el año 2000, la empresa introdujo el uso de los frutos secos. Más tarde, se han añadido a su línea de productos frutas liofilizadas, texturizantes, extractos naturales de plantas, aromas naturales y muchos otros ingredientes.

Actualmente Sosa está exportando a más de 80 países.

El objetivo principal de Sosa es ampliar y mejorar constantemente las líneas de productos, dando siempre la mayor importancia a la más alta tecnología y la innovación.



2.3. Difusión de la feria en medios

The Restaurant Show 2019 trató de promocionar la feria a través de sus distintas cuentas en las redes sociales (Twitter, Facebook, Instagram y Youtube). Desde el canal de Youtube se realizó un especial seguimiento de la feria, publicando los momentos más destacados de cada jornada sin olvidar su página web que ofrecía toda la información relativa al evento:

- Web: www.therestaurantshow.co.uk
- Twitter: [@RestaurantShow](https://twitter.com/RestaurantShow)
- Facebook: www.facebook.com/RestaurantShowUK
- Instagram: www.instagram.com/restaurantshow
- YouTube: www.youtube.com/user/restaurantshowuk

3. Tendencias y novedades presentadas

Las degustaciones y demostraciones de cocina en vivo formaron parte de la feria durante los tres días. Se expusieron gran variedad de bebidas y alimentos, tanto ingredientes como elaborados o semielaborados. Uno de los puntos más destacables del evento es que estaban muy presentes las alternativas vegetarianas y veganas. Incluso hubo ponencias sobre cómo utilizar y combinar alimentos veganos en la cocina.

The Restaurant Show incluyó una vez más un área dedicada a exhibir lo mejor del mundo en equipamiento de catering, la "Catering Equipment Expo". En esta edición hubo además una gran presencia de empresas de que prestan servicios al sector HORECA, como por ejemplo empresas software de gestión de bares y restaurantes, de reparto y de maquinaria para cocina.

Especialmente presente estaba la preocupación por el medio ambiente y la sostenibilidad. Había, por ejemplo, empresas especializadas en menaje desechable biodegradable y en aprovechamiento de comida próxima a caducar.

La feria contó con 2 espacios destinados a eventos:

- *The Stage*, en los que en el que se desarrollaron charlas, debates de actualidad y entrevistas con algunos de los nombres más importantes del mundo culinario.
- *The Liquid Hub*, en el que chefs, maestros del vino y otros expertos del sector expusieron sus mejores prácticas y recomendaciones para sacar el máximo partido a su oferta de vinos y licores.

Entre los participantes destacados estuvieron Mark Birchall (Chef con 2 estrellas Michelin), Dean Humphrey (Director de Operaciones de Starbucks en Reino Unido) o Kate Nicholls (CEO de UKHospitality),

Además, en el *Competition Theatre* tuvieron lugar las finales de diferentes competiciones culinarias:

- *Bocuse d'Or National Selection*, cuyo ganador fue Ian Musgrave Sous.
- *Kikkoman Masters Chef Competition*, cuyo ganador fue Stefan Sewell.
- *Young National Chef of the Year*, cuyo ganador fue William Keeble.
- *National Chef of the Year*, cuyo ganador fue Steve Groves.
- *Compass Apprentice Chef of the Year*, cuyo ganador fue Miranda Cook.
- *Compass Junior Chef of the Year*, cuyo ganador fue Sam Kent.
- *Compass Senior Chef of the Year*, cuyo ganador fue Chris MacLeod.



4. Valoración

The Restaurant Show es un evento muy relevante en el sector de la hostelería británica, ya que agrupa todo tipo de productos y servicios destinados a la misma.

Es el evento de referencia para aquellas empresas que quieran proveer a la industria HORECA de Reino Unido. Un punto de encuentro perfecto para conocer las tendencias y necesidades específicas del sector. Este tipo de participación se valora como positiva, sobre todo para aquellos productores que ya tienen distribución en el mercado británico.

En cuanto a la valoración general, los asistentes de esta última edición se mostraron satisfechos con los contactos que han realizado en el evento. Además, señalan que *The Restaurant Show* es un lugar ideal para entender y recabar de primera mano información sobre el sector de restaurantes y bares en Reino Unido.

4.1. Participación Española

En esta edición ha participado una empresa española, frente a las 5 que habían participado en la edición anterior. Esta empresa repite como expositor e indica que la feria es una buena oportunidad para fortalecer sus lazos con sus distribuidores actuales en el mercado.

En general el público señala que es una feria en la que se tiene acceso a diversos profesionales del sector, desde proveedores de catering y vajilla, a sistemas de reservas y a proveedores de alimentos y bebidas.

4.2. Recomendaciones generales

Un gran número de empresas asistentes a la feria acude no solamente para establecer relaciones comerciales con socios de Reino Unido, sino también con socios comerciales de otros países. Es muy recomendable contactar con antelación a los distribuidores de interés para invitarlos a que visiten el stand y prueben los productos.

Si la empresa ha establecido anteriormente relaciones comerciales en Reino Unido con determinados clientes o socios comerciales, aconsejamos que los inviten a su stand. El tráfico de clientes potenciales depende del esfuerzo previo en promover su presencia y dar alguna razón para que lo visiten.



Por otro lado, contar con material promocional adecuado es fundamental. Los catálogos, fichas y tarjetas deben estar en inglés y se debe contar con muestras de los productos para poder ofrecer a quien esté interesado en probarlos. El stand debe presentar una imagen atractiva y cuidada.

Aunque dependerá del tamaño del stand, lo ideal es que al menos dos personas de la empresa asistan a la feria, para evitar que quede sin atender y al mismo tiempo aprovechar para asistir a seminarios y poder recorrer la feria para conocer los demás productos expuestos.

En cualquier caso, a la hora de plantearse la participación en el evento, es recomendable que la empresa realice un trabajo previo para conocer el mercado y estudiar las posibilidades de su producto, así como el impacto que tendría la feria para su actividad. También sería interesante preparar una agenda con contactos y aprovechar la ocasión para reunirse con ellos, con el objetivo de obtener el mejor rendimiento posible.

icex



5. Anexos

5.1. Enlaces de interés

- *The Restaurant Show*: www.therestaurantshow.co.uk
- Apartado de prensa de *The Restaurant Show*: www.therestaurantshow.co.uk/press
- British Hospitality Association: www.bha.org.uk
- Cost Sector Catering: <http://costsectorcatering.co.uk>
- Foodservice Equipment Journal: www.foodserviceequipmentjournal.com
- The Caterer: www.thecaterer.com

ICEX

ICEX

Si desea conocer todos los servicios que ofrece ICEX España Exportación e Inversiones para impulsar la internacionalización de su empresa contacte con:

Ventana Global

900 349 000 (9 a 18 h L-V)
informacion@icex.es

www.icex.es

