

Soluciones frescas para el sector alimentario

GROUP
elkano
G L O B A L



Indice

Executive Summary

Introducción

Red internacional

Servicios

Somos especialistas en:

Eventos comerciales y plataformas de marca: branding, packaging y labeling

Un servicio llave en mano

Nuestros medios

Nuestros partners

Nuestra experiencia:

Expo Misión: caso Okin

Misión agrupada: caso Euskadi en USA

Stands

Pabellones agrupados y/o institucionales

Presentaciones de producto

Misión inversa: caso Globasque. Pitch y demo a importadores de USA para consorcio de exportación

Branding y Plataformas de Marca

Casos de éxito



Executive Summary

Si no tienes ganas o tiempo de leerte y mirarte todo lo que viene a continuación, esto es lo que debes saber sobre nosotros.

Somos una empresa de servicios de marketing **especialista en el sector F&B**, con una serie de elementos diferenciales;

Nos centramos especialmente en las áreas de **eventos comerciales internacionales y desarrollo de conceptos y plataformas de marca**.

Contamos con años de **experiencia**, y con cientos de **proyectos desarrollados**.

Nos implicamos en resultados y estamos abiertos (de hecho nos gusta esta fórmula y la preferimos) a fórmulas de retribución que incluyan variable o success fees.

Y somos **globales**, tanto de filosofía, como en capacidades de ejecución.

Introducción

El sector de Alimentos y Bebidas es una de las grandes esperanzas de este país. Su positiva contribución al PIB y a la balanza exterior lo atestiguan.

Por ello, las empresas del sector tienen el reto de seguir creciendo.

Las palancas de crecimiento para el sector serán la apuesta por la innovación de productos y de estrategias de mercado, las políticas de colaboración con otras empresas para ganar en capacidades y escala, y la internacionalización efectiva.

Sabemos que el reto no es menor, especialmente para aquellas empresas de tamaño pequeño o mediano. Pero de todas las opciones posibles, la peor es no pasar a la acción. En **elkano group** podemos ayudarte a desarrollar estas palancas porque contamos con la experiencia, la metodología, el equipo y la red internacional.

Y lo que es más importante, porque estamos seguros de poderte ofrecer ideas y soluciones inmediatas, prácticas y sólidas.



Red internacional

Elkano Group cuenta con la que es probablemente la **Red Exterior** privada más potente de España, gracias a nuestra propia red de agentes y nuestra pertenencia a la alianza IBS Global Partners, que nos da acceso a una **red exterior establecida en 20 países y que cubre más de 30 mercados.**

Esta red está compuesta por profesionales senior especialistas en **análisis de mercados** y **comercialización** que se diferencia de otras redes por la experiencia de sus partners y la oferta de servicios a medida y de calidad.

Nuestra red actualmente cubre los siguientes países:

ARGENTINA • CANADÁ • CHILE • COLOMBIA • MÉXICO • PERÚ • USA • REP. DOMINICANA • CENTROAMÉRICA • ALEMANIA • AUSTRIA • BÉLGICA • ESLOVAQUIA • FRANCIA • HUNGRÍA • LUXEMBURGO • PAÍSES BAJOS • POLONIA • RE. CHECA • RUMANIA • SUIZA • UCRANIA • REINO UNIDO • ESPAÑA • BIELORRUSIA • CHINA • INDIA • JAPÓN • KAZAJSTÁN • RUSIA • COREA • QATAR & EAU • ÁF. SUBSAHARIANA • ARGELIA • MARRUECOS • ANGOLA • COSTA DE MARFIL • NIGERIA • GUINEA BISSAU • GHANA...



Servicios

SOLUCIONES Y RESPUESTAS INTEGRALES Y ORIENTADAS A LA ACCIÓN PARA AYUDAR EN EL CRECIMIENTO DE SU NEGOCIO

Nuestros servicios para el sector agroalimentario se diferencian por su especialización, creatividad y orientación a resultados.

Algunos de estos servicios son:

- **Investigación de mercados e inteligencia competitiva:** insights de mercados realizados desde el propio mercado destino, con un valor real y aplicable.
- **Agendas comerciales profesionales:** localización de distribuidores, importadores, clientes estratégicos o socios comerciales en más de 30 países con oficinas propias y consultores senior con alta experiencia en el sector.
- **Soluciones globales de presencia en ferias internacionales:** selección de ferias estratégicas, stands perfeccionados para tours internacionales, marketing ferial, participaciones agrupadas, etc.
- **Soluciones globales de ecommerce:** estrategia, desarrollo de tienda e implantación, incluido diseño de logística, gestiones aduaneras etc.
- **Dinamización y consultoría en estrategias comerciales colaborativas:** consorcios de exportación, grupos de promoción etc.



- **Soluciones globales en comunicación y marketing:**

catálogos de última generación, packaging, branding, internet, redes sociales, apps, planes de medios internacionales, gabinete de comunicación...

- **Misiones directas o inversas, individuales o agrupadas:**

organizamos misiones inversas o directas con compradores internacionales, hacia o desde los mercados en los que operamos.

- **Estrategias y herramientas de fidelización de clientes:**

pirámides de clientes y soluciones CRM a medida.

- **Comercialización:**

disponemos de diferentes fórmulas de colaboración directa en ventas, ya sea a retribución variable, como co-traders, importadores etc., dependiendo del proyecto y los mercados implicados.

Somos especialistas en: Eventos comerciales y Plataformas de marca: branding, packaging y labeling



**Events
change
things**

Eventos comerciales & live marketing para el sector F&B

- Creemos en el poder de los encuentros. Del marketing en vivo. De la química personal. El poder de estrechar una mano y sellar un acuerdo. Y sí, lo hacemos en esta era de lo virtual, el zoom y el metaverso. Y lo hacemos precisamente porque creemos que lo viejo es más nuevo que nunca, y que el elemento diferencial está en el **contacto humano**.
- En **elkanogroup** ofrecemos **soluciones integrales y especializadas para empresas del sector F&B** para que puedan desarrollar **acciones comerciales en vivo de alto impacto**, con retornos de la inversión mucho más altos.

Algunos formatos

- Son muchos los formatos que caben en el universo de los eventos comerciales:

Ferias // Showrooms // Roadshows // Misiones directas o inversas // Sales conventions...

- Si bien todos presentan peculiaridades y necesidades de diseño y producción diferentes, todos presentan un rasgo común que es la esencia de los eventos comerciales:

Se produce ese tan esperado momento de encontrarnos con los clientes y potenciales clientes.

- En elkanogroup ofrecemos herramientas para aumentar el número de leads y crear el mejor entorno posible para favorecer el negocio.

Un servicio llave en mano

Gestionar un evento comercial es complejo y requiere muchos recursos. Y hacerlo bien demanda experiencia. En elkanogroup nos ocupamos de todo para que tú puedas concentrarte en cerrar acuerdos comerciales.

DISEÑO DEL FORMATO IDÓNEO

Lead generation o generación de oportunidades

- Email marketing
- Inbound
- Prensa especializada
- Agendas comerciales profesionales
- ...

Preproducción y producción

- Stands
- Mini stands
- Pabellones
- Decoración de espacios
- ...

Logística

- Envío de muestras
- Certificaciones
- ...

GROUP

elkano
G L O B A L

Nuestros medios

- Bases de datos
- Fábrica propia de arquitectura efímera
- Red internacional
- Y EQUIPO



- Contamos con una base de datos de distribuidoras e importadoras propia con miles de registros
- Podemos construir elementos expositivos y decorativos especialmente diseñados para ser fácilmente transportables y montables en cualquier punto del planeta.
- Además contamos con una red de expertos sectoriales en los principales mercados.
- Todo ello coordinado por un equipo propio de 7 personas: marketing, clearance, estrategia, diseño, operaciones...

Nuestros partners

- Nuestro core business está en diseñar, gestionar y coordinar los eventos comerciales para que se optimice el número y la calidad de los contactos y oportunidades comerciales. Un reto que requiere en cada proyecto de una red de agentes especialistas que aseguren una adecuada logística y producción.
- Para ello contamos con sólidas relaciones con partners en las siguientes áreas:

Construcción, montaje y desmontaje de stands y arquitectura efímera en cualquier mercado.

Generación de agendas profesionales con importadoras, distribuidoras, agentes y prescriptores del sector F&B.

Certificaciones, homologaciones, clearance.

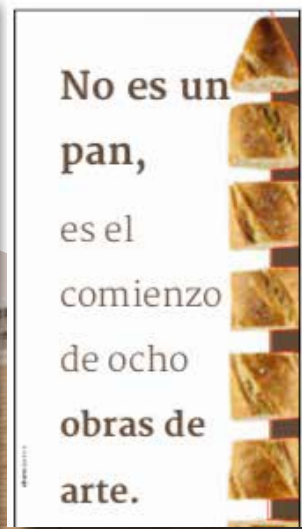
Gestión de envío de muestras.

Public relations.

Nuestra experiencia: casos

Una espina de experiencia vale más que un bosque de advertencias (James Russell Lowell)





Expo Misión: caso Okin

- **Objetivo:** aprovechar la oportunidad de una colaboración/patrocinio con el Pabellón de España en la expo de Milan para aumentar la presencia de la marca y captar nuevos distribuidores, a la vez que fidelizar a los actuales.
- **Solución:** se diseñó un evento temático en torno al pan, y más concretamente, al pintxo. De esta forma se ponía en valor el origen de la empresa, se vinculaba la empresa a una zona gastronómicamente puntera, y se generaba curiosidad e interés por visitar el evento. Emailings a bases de datos trabajadas, e invitaciones lujosas enviadas mediante marketing directo sirvieron para lograr un aforo excepcional.



El evento experiencial constó de un taller de pintxos en directo dirigido por un prestigioso chef, especialista en alta gastronomía en miniatura. Se presentaron diferentes pintxos con base de diferentes variedades de pan de la marca, dando muestra del potencial de los productos y sirviendo para premiumizar su posicionamiento.

Al finalizar se realizó un concurso de pintxos con los asistentes como protagonistas, creando un divertido e interactivo ambiente que sirvió para crear química y sentido de pertenencia.

Se lograron los objetivos de captar nuevos distribuidores y aumentar la cuota de bolsillo en los actuales.



El contacto personal, la forma más potente de marketing

Un buen catálogo ayuda. Una página web es un necesario escaparate.
Un email está bien. Una videollamada puede ayudar. Pero como animales
sociales que somos, necesitamos el contacto. Mirar a los ojos y estrechar
una mano. No hay emoción sin contacto.

23-25/06 Fancy Food Summer

IMPORTADORES
Captación de importadores a nuestro stand a través de diferentes acciones de comunicación:
Mailings



Misión agrupada: Caso Euskadi en USA

Como adjudicatarios de una licitación de ámbito europeo para la promoción de una serie de productos característicos del País Vasco, se eligió Nueva York como primera parada de una serie de acciones de promoción. Las dos actuaciones principales fueron un pabellón agrupado en la feria Fancy Food y un evento privado con sumilleres en un conocido restaurante vasco en la gran manzana.

Como actividad de promoción se realizó una campaña secuencial de email marketing (uno por cada categoría a promocionar), así como inbound marketing e inserciones en la revista oficial de la feria que se repartían a todos los asistentes.



Se diseñó y construyó un pabellón agrupado, dinamizado mediante catas y degustaciones.





Como side event de refuerzo, se ofreció una cena tematizada y con maridaje a decenas de importadores y distribuidores regionales o nacionales, que compartieron mesa y vinos con los productores.

Este singular formato de evento sirvió para crear oportunidades de relación auténtica.





Lo viejo es nuevo


Cientos de emails. Decenas de llamadas. Miles de impactos publicitarios. Todos ellos contactos efímeros de marca con un impacto limitado. En esta era de la saturación de impactos, un encuentro personal sobresale y destaca entre el ruido.

GROUP
elkano
L O P L



Stands





**Ver, tocar, oler,
escuchar y degustar.
Marketing con todo
el sentido**

Precisamente si hay un sector en el que el marketing experiencial y los eventos face to face tienen máximo sentido es el alimentario. Ofrecer una experiencia de degustación en un entorno controlado es clave para generar impacto duradero

Pabellones agrupados y/o institucionales



Stand institucional
comarca.




Pabellón asociación de
bodegas de Rioja Alavesa.



Evento en NY para ICEX



Pabellón agrupado para Junta Andalucía (Londres)



**Al final, los buenos
negocios siempre tienen
una cosa en común:
relaciones personales**

Una venta efímera puede darse por cualquier canal. Pero una relación duradera de negocios se basa en dar con personas con las que congeniamos, con las que compartimos visión, y con las que creamos una relación de confianza.



Presentaciones de producto

Presentación y cata en Salón de Gourmets a cargo de Ignacio de Miguel, conocido enólogo, y acompañado de varias celebridades.

GROUP

elkano
G L O B A L



Misión inversa: Caso Globasque

**Pitch y demo a
importadores de USA para
consorcio de exportación**

Original y eficiente formato en el que un grupo de productores pudieron lanzar un breve pitch a una de las mayores importadoras de producto gourmet de USA. El evento culminó con una comida experiencial de hermanamiento



Branding y Plataformas de Marca

Magdalena. 0,50 €.



Muffin. 1 €



Cupcake. 3 €



Una marca bien diseñada y construida es un enorme creador de valor. En **elkanogroup** ayudamos a crear brand equity.

Casos de éxito:

ZURITO es un caso de éxito único. Por su diseño, por su formato y por su innovación. Y es que muy pocas veces un producto nuevo como es una cerveza artesana logra en sus primeros seis meses de vida recibir el **Gran Premio a la Innovación** tras una encuesta realizada a 10.000 consumidores. Y así es como **ZURITO** ha sido **Elegido Producto del Año** en la categoría de cervezas artesanas.

Lo característico en **ZURITO** comienza por su propio nombre. Se cuenta que el origen del término zurito parece estar relacionado con una peña taurina donostiarra en honor al diestro Gabriel de la Haba, apodado **ZURITO**. Uno de los integrantes de esta cuadrilla, Carlos Pérez, comenzó a pedir con este término medias botellas de cerveza. Y a la vista del éxito, esta expresión se popularizó rápidamente abriéndose paso con el tamaño de pedir media cerveza en la Parte Vieja de Donostia.

Y después de años de arraigo y por sorprendente que parezca, **ZURITO ha sido un término libre hasta que Elkano Group lo registró en 2018** para dar nombre a esta cerveza artesana, fabricada en Balmaseda y concentrada en una botella única de 18 centilitros, una medida que la convierte en EL TRAGO PERFECTO, el eslogan ideado para la campaña de lanzamiento.

Este nuevo producto conecta con una de las bebidas más arraigadas en el País Vasco, pero añade ventajas que pueden acabar revolucionando, por su tamaño y su sabor, el consumo de cerveza en bares y grandes superficies. Así, además del trago corto, esta 'rubia' aporta un sabor ligero y con personalidad, constante independientemente de dónde se consuma.

El lanzamiento al mercado de la cerveza **ZURITO** vino acompañado de una amplia campaña de difusión, que incluía diferentes **acciones publicitarias en medios on y off line y en el punto de venta**. En el spot publicitario de **ZURITO** tomaron parte rostros conocidos como Inder Unanue, surfista de olas XXL, Matías Gorrotxategi de Casa Julián y Aitzol Atuxa, aizkolari 4 veces campeón de Euskal Herria. El propósito era equiparar la idea de que en Euskadi nos gustan las cosas grandes pero siempre hay una excepción: **ZURITO**.

Otro de los aspectos que hacen de **ZURITO** un caso de éxito es su clara ventaja para el consumidor ofreciendo la posibilidad de disfrutar siempre del "mismo zurito en cada bar". Y al otro lado de la barra, **para el hostelero**, le brinda ahorro de tiempo al servir y favorece la fidelización. Además, al ser una dosis ligera y de poca graduación, aunque se quiera repetir el consumo de alcohol sigue siendo moderado.

La **presencia** de **ZURITO** también se materializa en las **grandes superficies** de todo el territorio vasco, ya que es también una medida perfecta para degustar en casa. Grandes grupos de comercialización como son **Eroski, Uvesco, Carrefour, Makro**, etc. tienen entre sus productos a la venta, **ZURITO**, en formato individual o en pack de 4 botellines.

Zurito es por lo tanto un ejemplo de innovación que junto a una excelente estrategia de marketing ha conseguido alcanzar el galardón de **Producto del Año 2019**. Su mérito radica además en que **ZURITO** ha sido la **única start up ganadora** entre marcas respaldadas por grandes multinacionales.

Y la mejor de las noticias es que la puesta en el mercado de 100.000 botellines de **ZURITO** avala toda la estrategia de marketing.



URKABE

Es de aquí. Es bueno.

Casos de éxito:

URKABE es una empresa con más de 35 años de trayectoria en la elaboración y envasado de charcutería. Y a lo largo de su historia el jamón cocido ha sido el producto estrella de la marca, siendo la gama de producto con mayor notoriedad y la generadora de la práctica totalidad de los impactos de marca de la empresa.

Pero **URKABE es más que jamón cocido** y otros derivados porcinos. **URKABE** es charcutería, y como tal, integra productos derivados del cerdo, de la vaca, el jabalí y del pavo, así como cualquier otro que se pueda incorporar. Y de ahí la importancia de que cada gama tuviera una imagen acorde al producto partiendo de la necesidad prioritaria de la actualización de la identidad visual de **URKABE**.

URKABE contaba con una imagen anticuada, con poca personalidad, demasiado vinculada al grupo al que pertenece y que no reflejaba los valores originales y actuales de la marca.



Los objetivos a alcanzar fueron:

- Concentrar los valores que diferenciasen el producto y la empresa.
- Fortalecer la imagen de marca de **URKABE** como marca de charcutería de referencia a nivel regional.
- Crear una línea Global y multi-canal.
- Destacar y contactar con el público de **URKABE** (actual y potencial).
- Poner en valor el producto, el saber hacer y la experiencia.
- Crea una imagen innovadora, dinámica y actual.

Y el reto fue lograr todos estos objetivos sin perder las señas de identidad de Urkabe: el naming y el color de origen verde.

NUESTRA PROPUESTA

Elkano Group creó una **marca corporativa FUERTE sin isotipo**, pero reforzada y que aporta valor por diferentes iconografías relativas a las distintas familias de productos en función de su origen. Y además, es **complementada por un claim clarificador**: "ES DE AQUÍ. ES BUENO".

Desarrollamos una propuesta de Branding INTEGRAL, que recogiera de forma ordenada, sistemática, coherente y VISUAL las aplicaciones. Se estudiaron las interacciones e interrelaciones fundamentales a las que se enfrenta la marca desde el punto de vista de la Gestión del portfolio así como de los soportes/canales en los que se emplea. También se tuvieron en cuenta los elementos gráficos como eje de la arquitectura del portfolio.

El objetivo fue el desarrollo de un **elemento gráfico vertebrador para dotar de unidad y coherencia** a la propuesta de Branding.

La nueva marca corporativa para **URKABE** se presenta como un elemento vital de unión, que carece de isotipo de forma deliberada, ya que ha de convivir, mezclarse y adaptarse a las distintas familias de producto y distintos soportes.

La propuesta gráfica pasa por el desarrollo de una iconografía específica por familia de producto quedando ligadas y a la vez, claramente diferenciadas entre sí.

El origami como iconografía

El ORIGAMI se relaciona con el trabajo manual, artesanal, hecho con mimo, tiempo, paciencia, perseverancia y dedicación. Sus desarrollos pueden ser considerados auténticas obras de arte. Y además, regalar figuras de origami se ha relacionado tradicionalmente con el hecho de desear salud, bienestar, felicidad y prosperidad. Y todas estas ideas encajaban a la perfección con los valores a transmitir por parte de **URKABE**.

El origami es un arte que consiste en el plegado de papel sin usar tijeras ni pegamento (solo el papel y las manos) para obtener figuras de formas variadas que podrían considerarse como esculturas de papel. Y en el arte del origami se basó la iconografía desarrollada para proporcionar una imagen única para cada familia.

URKABE. ES DE AQUÍ. ES BUENO.

www.urbabe.es



Olatu

T X A K O L I

Casos de éxito:

Bajo el paraguas de la D.O. Getariako Txakolina existen muchas marcas de txakolí pero ninguna como **OLATU**. Además de ser un vino muy particular y elaborado con uva autóctona, el **txakolí OLATU conserva el carácter tradicional** de este tipo de bebida cuya producción sigue en manos de pequeños propietarios que lo cultivan con devoción y amor de artesanos. Pero **OLATU** incluye una novedad que lo hace exclusivo: su **singular botella azul**.

UN VINO ÚNICO EN UNA TIERRA ÚNICA

La producción de txakolí se realiza cerca de la costa, en las pendientes de sureste, zona con más sol y protegida de los vientos marinos, a una altitud de hasta 100 metros sobre el nivel del mar.

El txakolí **OLATU** es un vino muy especial, elaborado con uvas autóctonas, luz, mucho mimo y la característica brisa del mar Cantábrico. El mar que baña las costas del País Vasco es único y de ahí la elección de **OLATU** que significa "ola" en euskera. Y aquí es donde todo cobra sentido: la influencia del mar, su fuerza, su aroma, su color... Y por eso, **la botella azul que hace que OLATU se diferencie claramente del resto de txakolís** que existen en el mercado, que habitualmente son embotellados en botellas de color verde. **OLATU** es en resumen un txakolí muy expresivo, envuelto en el carácter atlántico que lo baña.

Y desde su nacimiento, **OLATU** ha logrado mantener la puntuación de 90 puntos en las guías Sin Mala Uva y Guía Peñín, dos referencias de gran prestigio que recogen una selección de los mejores vinos.

UN VINO DE MODA A NIVEL INTERNACIONAL

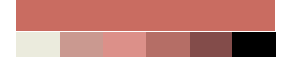
Es un vino joven, blanco, afrutado y con txinparta. Se sirve fresco y es ideal para acompañar con pescado y marisco. Y sí, también con sushi, por supuesto. Porque **OLATU** no entiende de fronteras y está abierto a todas las culturas gastronómicas. Porque en la mezcla de culturas y tradiciones gastronómicas se encuentra la riqueza culinaria. Y con esa premisa de distribución e internacionalización nació **OLATU**. Para que más allá de los paladares vascos y españoles, **OLATU** llega a muchos países del mundo difundiendo una pequeñísima parte de la riqueza gastronómica que tenemos en Euskadi.

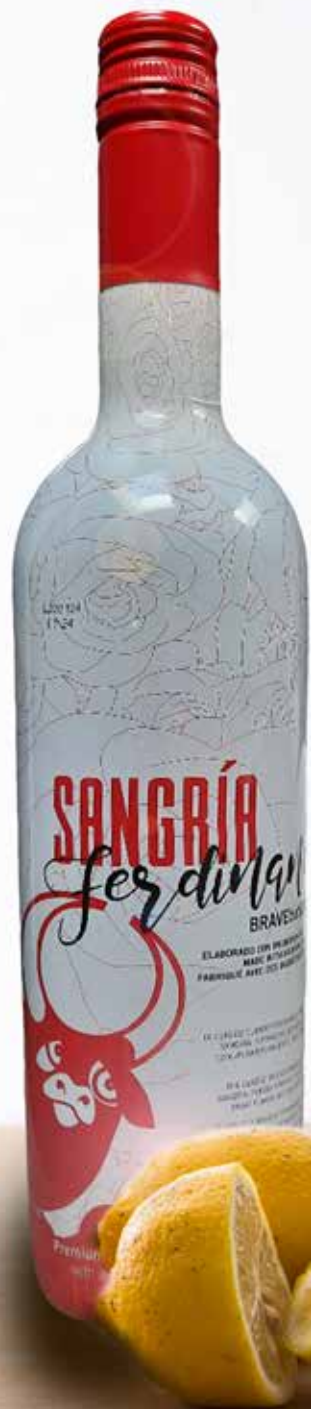
Y después de un gran trabajo de la división especializada de **Elkano Group**, hoy es el día en que **OLATU** exporta un 80% de su producción a países como EEUU, Canadá, Inglaterra o República Checa, entre otros.

Porque nada es fruto de la casualidad y todo está previamente pensado: el concepto, su diseño, su color y toda la estrategia de marketing que engloba al producto. El txakolí **OLATU** ha conseguido en definitiva posicionarse como un vino de moda con presencia en cientos de cartas de restaurantes del mundo. Algunos de los países a los que se exporta **OLATU** son: Canadá, Estados Unidos y Reino Unido.

www.txakoliolatu.com







Presentación especial premium horeca

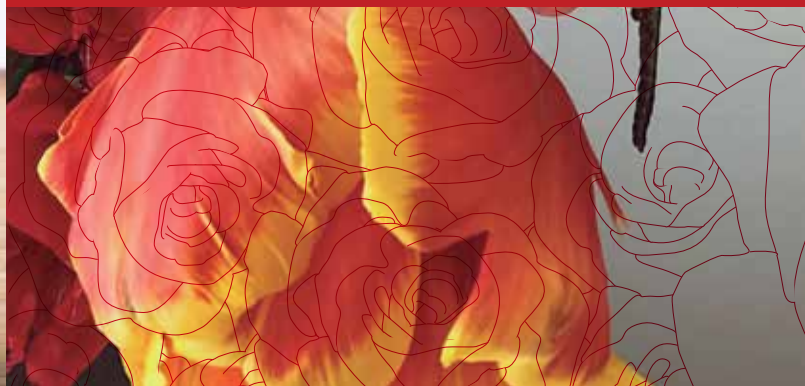
La presentación especial en botella estilo borgoñesa con tapón de rosca es ideal para ser el rey de la fiesta. Una botella diseñada para sobresalir en cualquier mesa, en cualquier terraza y en todo tipo de eventos.

Olvídate de perder tiempo y dinero preparando tu **SANGRÍA Ferdinando** es una **SANGRÍA premium** que satisfará el paladar de tus clientes, a la vez que aporta elegancia, color y diversión. Además, es una garantía de ausencia de problemas de calidad y potenciales contaminaciones alimentarias que pueden presentarse en los preparados caseros.

Te recomendamos poner todo tu arte en el vaso y no en la jarra. Sirve unos vasos con hielo y un poco de fruta (y si te atreves añade unos pétalos de rosa), pon **Ferdinando** en una cubitera y a triunfar en el ruedo.



SANGRÍA
Ferdinando
BRAVEbutGENTLE





BODEGAS
LUIS ALEGRE





El vino más verde y refrescante

ORLEGIA (verde en euskera) es un vino fresco de verdes matices que rinde tributo a una tierra llena de espectaculares paisajes verdes. Como también nuestros métodos de producción son verdes, artesanos y tradicionales... teníamos que llamarlo así.

En una tierra **verde**, nació un vino fresco como sus campos.

Verde por fuera.

Verde por dentro.

Verde de nombre.



TAPÓN BIO
Y RECICLABLE



ETIQUETA
CERTIFICADA FSC



VINO ELABORADO
CON TÉCNICAS
ARTESANALES



VIDRIO
RECICLABLE

orlegia
TXAKOLI



Qué CeBaDa

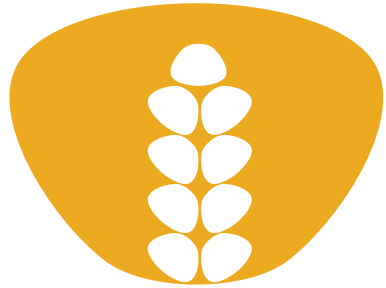
Qué **CeBaDa** es una **cerveza premium** elaborada con las mejores cebadas y un lúpulo muy especial, 50 IBUs, un potente lúpulo al que se asocian efectos relajantes similares al CBD. Esta cerveza no contiene CBD, pero lo hará cuando la legislación española lo permita.

Qué **CeBaDa** es además una **cerveza muy verde**; de proximidad, artesana, elaborada con cebadas libres de pesticidas, en vidrio reciclable, con etiqueta con sello FSC, y además, con el bagazo sobrante de su elaboración se produce plástico biodegradable.



QUÉ
CEBADA

GREEN BEER



okin

VUELVE A COMER PAN



Viva Tapas

IT'S FUN. IT'S FRYDAY!



Silver from the sea
and gold from the land:
a culinary treasure



ANCHOVIES FROM THE CANTABRIAN SEA, with its beautiful characteristic silver-colored stripe, are amongst the most desired treasures of our seas. **Ana María** brings you the very best canned anchovies, straight from the boats, carefully selecting only the optimum anchovies, and exquisitely prepared in an artisanal and traditional way with top quality golden olive oil.



ANA MARIA IS ONE OF THE MOST AWARDED BRANDS IN THE INDUSTRY.
We are now expanding internationally.

MORE INFO.

Contact us for more information:
+34 943 22 43 40
info@elkanorgoup.com

Simply Divine Simply Divine Longfin Tuna

Our longfin tuna is captured using traditional and sustainable fishing methods in the Bay of Biscay area, carefully selected by our expert scouts and hand crafted using only pure water and high quality olive oil. A **divine** delicacy of a higher level.



CONSERVAS ANA MARÍA
Santoña

ANA MARIA IS ONE OF THE MOST AWARDED BRANDS IN THE INDUSTRY.

We are now expanding internationally.

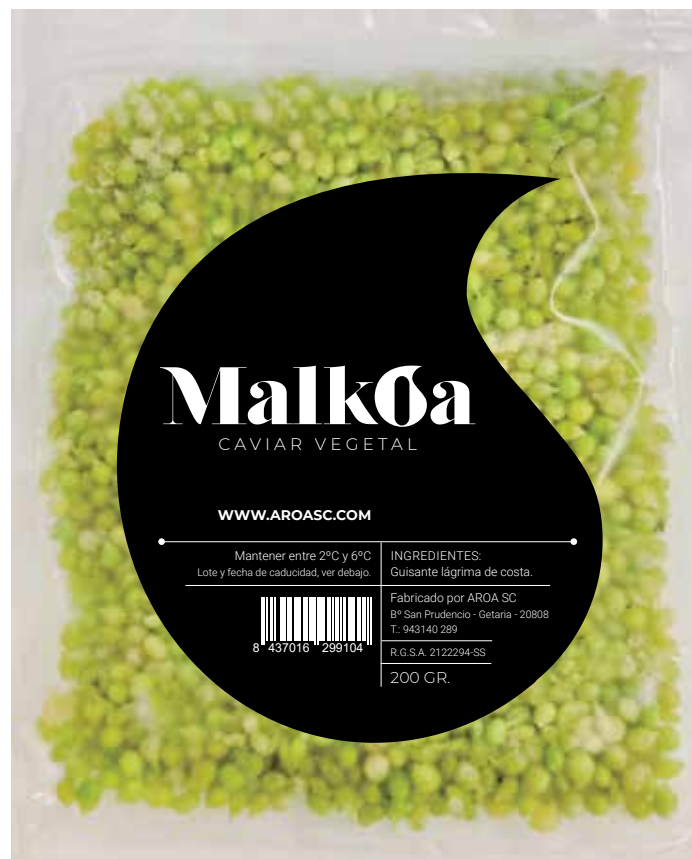
MORE INFO.

Contact us for more information:
+34 943 22 43 40
info@elkanorgoup.com



MalkoA

CAVIAR VEGETAL



GROUP
elkano
G O U R M E T



PONEMOS SAL A TU MARCA. POTENCIAMOS TUS VENTAS.

Los resultados no llegan como producto de la suerte. Llegan siempre como consecuencia de un buen trabajo.

En **elkanogroup** trabajamos tu marca y te ofrecemos servicios de marketing avanzado orientados a generar negocio.

Packaging, trade marketing, ferias, marketing digital o apertura de mercados internacionales son solo algunos de nuestros servicios especializados para ayudar a empresas del sector alimentario a crecer.

SAN SEBASTIÁN:

Karlos Santamaría, 11 - BAJO
20018 Donostia - San Sebastián (Spain)
T.: +34 943 224 340
E.: info@elkanogroup.com

Puedes conocer mejor nuestras capacidades para el sector F&B en

www.elkanogroup.com