

# Medfel 2018

Información elaborada por Nerea Rodríguez



## Medfel cierra su 10ª edición con un sabor 'agridulce'

La primera feria hortofrutícola de Francia clausura la edición de 2018 con 250 expositores (1% más que en 2017) y 6.037 visitantes (-5% respecto a 2017)

El pasado mes de abril, Medfel celebraba su décima edición en el Parque de Exposiciones de Perpignan. Una edición muy especial que ha cerrado con cifras, en general, positivas, según la organización, aunque han dejado un sabor 'agridulce', en particular, en el número de visitantes.

El mayor encuentro internacional del sector hortofrutícola en Francia ha contado, este año, con 250 expositores, un 1% más respecto al año pasado, y un total de 6.037 visitantes profesionales, un 5% menos en relación a la edición de 2017. Desde la organización de la feria señalan que este retroceso se debe, en gran parte, a las huelgas de la SNCF (la empresa estatal francesa que se encarga de la explotación de los ferrocarriles) y la aerolínea Air France, que complicaron la llegada de visitantes profesionales a Perpignan.

A pesar de esta coyuntura, han acudido 110 compradores internacionales VIP y se han celebrado 3.534 reuniones de negocios entre los expositores y estos compradores VIP. Asimismo, se han establecido 232 encuentros mediante la web de Medfel entre visitantes y expositores. Y al final de esta 10ª edición, la asociación ANDES (Association Nationale de Développement des Epicerías Solidaires) ha recogido 2.300 kilos de frutas y hortalizas expuestas durante la feria para distribuir las en sus fruterías 'solidarias'.

Medfel, en estos diez años, se ha convertido en la feria hortofrutícola francesa más grande del país, además de ser una excelente plataforma de negocios internacional para el sector y un escaparate de las grandes tendencias del mundo de las frutas y hortalizas frescas, en constante evolución. Un año más, "los profesionales han podido reunirse con compradores internacionales para intercambiar informaciones y establecer un primer contacto que pueda, en un futuro, convertirse en una relación comercial satisfactoria para ambas partes", comentan desde el Comité Organizador de Medfel.

Medfel ha evolucionado con los años, acogiendo cada vez más expositores en la parte MedTech, poniendo de relieve la innovación con el desafío Fel'Innov o la producción biológica, uno de los ejes de desarrollo de esta feria en los últimos dos años.

Por otra parte, como feria de negocios euro-mediterránea, Medfel ha logrado concentrar la totalidad de la oferta hortofru-



Imagen de los miembros del Comité Organizador de Medfel. / MEDFEL



El martes por la tarde fue uno de los momentos más animados. / MEDFEL

tícola francesa y la del resto de países del arco mediterráneo, como España, Italia, Túnez o Marruecos. Asimismo, tras las encuestas realizadas a los expositores, desde la organización confirman que "las empresas que acuden a Medfel han incrementado su cuota de mercado con nuevos contactos establecidos en la feria o ampliando la línea de trabajo con sus propios clientes, con los que se han reunido en la feria".

Con respecto a los constantes cambios que afectan al sector de frutas y hortalizas frescas, tales como la globalización del comercio, la evolución de los sistemas de distribución, los nuevos hábitos de consumo o el cambio climático, desde la organización apuntan: "todos estos aspectos tienen una gran repercusión en la producción y Medfel tiene como reto participar en la creación de debates para identificar las soluciones".

En definitiva, desde la producción a la comercialización, pasando por la logística y servicios, Medfel ha conseguido concentrar el 'savoir-faire' francés

al servicio del sector hortofrutícola internacional.

### ■ EUROPECH, ITINERANTE

Hace dos años que España e Italia, debido al desarrollo de sus cosechas en melocotón y nectarina, no han presentado sus previsiones de cosecha en el foro de Europech, que se celebra en el marco de la feria Medfel, al considerar que las cifras disponibles eran muy provisionales y susceptibles de variaciones considerables.

Así pues, los representantes de los cuatro países participantes —España, Italia, Francia y Grecia— junto con Eric Hostalnou, responsable de Europech, han decidido retrasar la fecha de la presentación de las previsiones hasta mediados de mayo y que, a partir del año que viene, esta sea itinerante, es decir, que cada año se celebre en un país diferente entre los cuatro participantes.

La publicación de las previsiones de albaricoque, por su parte, se mantienen como hasta ahora, se presentarán durante la feria de Perpignan, al igual

cio y poner en marcha diferentes eventos durante los tres días de Medfel.

En opinión de uno de los expositores de SCE: "en esta feria tenemos propuestas concretas y hacemos negocio gracias a las reuniones con compradores cualificados". Otro de los aspectos que destaca este empresario asociado a Saint-Charles Export es "el buen ambiente que hay en esta feria. Una vez tomada nota de los contactos, incluso con los negocios ya concluidos, cualquier momento de relax siempre es bienvenido". Y las oportunidades no faltan gracias al patrocinio de algunos de los miembros fundadores de Saint-Charles Export. Por ejemplo, el almuerzo organizado junto con Banque Populaire du Sud cargó las baterías de los asistentes, al igual que el cóctel nocturno del 25 de abril, organizado junto con Crédit Agricole Sud Méditerranée. Profesionales, representantes de actividades asociadas al sector e institucionales tuvieron la oportunidad de intercambiar opiniones acerca del contexto de los negocios y las perspectivas para el año 2018, todo ello en un ambiente agradable.

También hay que mencionar de esta edición 2018 tres aspectos destacados directamente relacionados con la plataforma. En primer lugar, la interprofesional, Interfel, de la que forma parte el Sindicato Nacional de Importadores/Exportadores de Fruta y Verdura (SNIFL) de Saint-Charles International, celebró diversas reuniones durante la feria, aunque la más relevante fue la preparación de la campaña de verano, donde se presentaron las previsiones francesas de melón, cerezas, ciruelas, melocotones, nectarinas y albaricoques.

Otro evento destacado fue la visita de un grupo de compradores y periodistas VIP a la plataforma de Saint-Charles International, el último día de feria. In situ pudieron conocer toda la actividad global que se desarrolla diariamente en la plataforma y visitaron la zona de Saint Charles Conteneur Terminal, donde se hizo una demostración de trasbordos de contenedores.

Por último, el SNIFL reunió en la feria a los equipos responsables de Calidad de las empresas firmantes de la 'Iniciativa de calidad Saint-Charles' para hacer balance de las distintas auditorías llevadas a cabo durante la anterior campaña, así como para informar de las novedades en cuanto a legislación y perspectivas para 2018-2019.

En conclusión, los expositores de Saint-Charles Export se muestran satisfechos tras su participación en esta décima edición de Medfel. "Todos los visitantes del norte de Europa llegaron sin contratiempos ni retrasos significativos y las conversaciones pudieron empezar el martes por la mañana. Durante el primer y último día, pudieron profundizarse los contactos. Se trata de una feria muy afianzada entre los profesionales del sector", comentan desde SCE.

**Medfel ha logrado concentrar todo el 'savoir faire' del sector hortofrutícola francés**

**Se han realizado 3.534 reuniones de negocio entre expositores y compradores VIP**

que las previsiones de cosecha francesa de melocotón y nectarina, según confirmó Eric Hostalnou a **Valencia Fruits**.

Mientras se organiza el evento de 2019 con estas nuevas variaciones, aún queda pendiente la presentación oficial de las previsiones de Italia y España. Sobre este tema, Eric Hostalnou explica que la idea es presentarlas el próximo 9 de mayo durante la celebración de MacFruit en Rimini, algo que considera "bastante precipitado", o el día 24 en el Foro de Alcarràs (Lleida), organizado por Afrucat.

### ■ SAINT-CHARLES EXPORT

En una edición tan especial, Saint-Charles Export no podía faltar. De hecho, ha estado presente desde la primera convocatoria, siendo la delegación con mayor representación. Evidentemente, este año no iba a ser menos. En una superficie de 537 m<sup>2</sup>, con stands individuales y una zona común, han participado 58 empresas asociadas a SCE (56 el año anterior). La región de Occitania y la Agencia de Desarrollo Económico de Perpignan 'Méditerranée Invest' han colaborado con Saint-Charles Export para adaptar este espa-