



Eurofruit Congress

Southern Hemisphere

SÍGUEMOS EN TWITTER
@eurofruitconSH



Programa*

9 DE NOVIEMBRE

18.30-19.00

Inscripción y acreditación de los participantes

19.00-20.30

Recepción de bienvenida

La Terraza del Mar, cuarto piso, JW Marriott
Patrocinado por Camposol



10 DE NOVIEMBRE

08.15-09.00

Inscripción y acreditación de los participantes

Ballroom Foyer San Martín, cuarto piso, JW Marriott

09.00-09.15

¡Bienvenido a Perú!

Inauguración oficial de Congreso Eurofruit del Hemisferio Sur

09.15-10.30

Sesión 1. Foco en el proveedor: Perú

La oferta de fruta y verdura fresca de Perú ha crecido muchísimo en la última década. ¿Qué es lo que la industria peruana en rápido desarrollo tiene para ofrecer al mercado del hemisferio norte? ¿Qué se puede esperar en el futuro de esa fuente de producción emergente?

Ponentes:

Fernando Cillóniz, Inform@cción (Perú)
José Antonio Gómez, Camposol (Perú)
Gabriel Burunat, Commercial Fruits (Francia)
Mayda Sotomayor-Kirk, Seald Sweet (EE.UU.)

10.30-11.30

Receso para contactos

11.30-13.00

Sesión 2. Mercados alternativos

Los proveedores de productos frescos del hemisferio sur necesitan hallar nuevas salidas de mercado para su creciente volumen de producción, que garanticen un importante retorno. Echaremos un vistazo a las oportunidades y demandas de las economías en rápido desarrollo de Asia y Rusia.

Ponentes:

Oleg Ivanov, Big Sur (Rusia)
Peter Li, Hengfeng Fresh Produce (China)
Mary Carmen Yamamoto, MCYCursos (Perú)

13.00-14.00

Almuerzo para contactos

Patrocinado por Adex



14.00-15.30

Sesión 3. Abastecimiento y mercado al por menor

Las minoristas mundiales de alimentos han comenzado a comprar directamente de la fuente, mientras el marketing de productos en el mercado destino se vuelve más y más competitivo. ¿Cuál es la importancia de la concentración de la cadena de suministro y de las promociones en el mercado destino para los exportadores del hemisferio sur? ¿Cuál es la mejor manera de reaccionar frente a esas tendencias? ¿Cuáles son las estrategias exitosas que pueden aprovechar?

Ponentes:

John Valentine, RED Communications (Reino Unido)
Adolfo Storni, Univeg Expofrut Argentina (Argentina)
Alison Clafin, Damco Latin America (Panamá)

15.30-16.30

Receso para contactos

16.30-18.00

Sesión 4. Sustentabilidad

La sustentabilidad social y ambiental sigue siendo un desafío para la industria de productos frescos. ¿Cuáles son los problemas principales para el hemisferio sur en cuanto a labor, agua, residuos de pesticidas y emisiones de dióxido de carbono? ¿Qué es lo que exactamente exigen los mercados más grandes? ¿De qué manera pueden responder los proveedores? ¿Agregará valor al producto?

Ponentes:

Campbell Skinner, Footprints 4 Food (Reino Unido)
Nic Jooste, Cool Fresh International (Holanda)
Lisset Graterol Caldera, Camposol (Perú)
Fernando Alegria, Camposol (Perú)
Addie Pobst, CF Fresh (EE.UU.)

18.30-23.00

Cóctel

Club Aura

Patrocinado por Cool Fresh International y Agrovictoria



11 DE NOVIEMBRE

09.00-10.30

Sesión 5. Oportunidades en los mercados existentes

Los destinos de exportación tradicionales, como América del Norte o Europa continental, todavía ofrecen muchas posibilidades de expansión de las ventas de productos para el hemisferio sur. Identificaremos las últimas demandas de los consumidores y las tendencias del mercado que los proveedores tendrían que aprovechar, así como las oportunidades de nuevo crecimiento en ciertas categorías de productos y sectores del mercado.

Ponentes:

Mark Linder, Culinary Institute of America (EE.UU.)
Paul Nicholls, Total Exotics (Reino Unido)
Eduardo Talavera, Kölla Hamburg (Alemania)

10.30-11.15

Receso para contactos

11.15-12.30

Sesión 6. Nuevos desarrollos y conclusiones de la conferencia

Para mantenerse en la cima, la industria de productos frescos tiene que estar al tanto de los últimos desarrollos técnicos a nivel mundial. ¿Cuáles son los últimos requisitos e innovaciones en logística y tecnología en el hemisferio sur? ¿De qué manera esos avances pueden ayudar a los exportadores a agregar valor a sus productos y aumentar el beneficio en el mercado final?

Ponentes:

Natasha Solano, Kuehne + Nagel (Holanda)
Philip Gray, Seatrade (Bélgica)
Rodrigo Aliaga Silva, PakSense South America (Chile)

Última corrección: 7 de noviembre de 2011

Observación: este programa es provisional y, como tal, está sujeto a cambios.

www.eurofruitcongress.com/sh

Para más información, suscríbese a la lista de distribución: info@eurofruitcongress.com