



INFORME
DE FERIA

2024



MARCA

Bolonia

16 y 17 de enero de 2024

Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Milán

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

20 de marzo de 2024
Milán

Este estudio ha sido realizado por
Blanca Fernández de Rojas Sánchez

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

<http://milan.oficinascomerciales.es>

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

NIPO: 224240140



Índice

1. Perfil de la Feria	4
1.1. Ficha técnica	4
1.2. Sectores y productos representados	5
2. Descripción y evolución de la Feria	6
2.1. Organización y precios	6
2.2. Datos estadísticos de los expositores	7
2.3. Participación española	8
2.4. Datos estadísticos de visitantes	9
3. Tendencias y novedades presentadas	10
3.1. Tendencias en la industria	10
3.2. Novedades presentadas	10
4. Valoración	12
4.1. Del evento en su conjunto	12
4.2. De la presencia española	12
4.3. De los países competidores	13
5. Anexos	14
5.1. Recomendaciones	14
5.2. Listado de expositores españoles	18
5.3. Direcciones de interés	18
5.4. Asociaciones del sector	19
5.5. Próximas ferias relacionadas	20



1. Perfil de la Feria

1.1. Ficha técnica

Ámbito	Internacional
Fecha de celebración	16 y 17 de enero de 2024
Edición	20.ª Edición
Frecuencia	Anual
Fecha próxima edición	15 y 16 de enero de 2025
Lugar de celebración	Bologna Exhibition Centre. Viale della Fiera, 20, 40128 Bologna https://bolognafiere.it/en/
Horario de la feria	Horario ininterrumpido de 9:30 a 18:00 horas
Precio de la entrada	El precio es de 55 € hasta el día 7 de enero de 2024, del día 8 de enero en adelante la entrada cuesta 90 €.
Tipo de visitantes	Minoristas de la distribución, como supermercados, hipermercados, tiendas de descuento, droguerías y grandes almacenes, importadores y exportadores, productores, consultores, agentes de ventas y expertos en embalaje y diseño.

Organizador



BOLOGNA FIERE GROUP

Viale della Fiera, 20
40127 Bologna, Italy
Tel. +39 02 777 212367
E-mail: press@bolognafiere.it
Web: <https://bolognafiere.it/>



ADM | ASSOCIAZIONE DISTRIBUZIONE MODERNA

Via Paleocapa, 7
20121 Milán, Italia
Tel. +39 02 777 212367
E-mail: info@adm-distribuzione.it
Web: www.adm-distribuzione.it

1.2. Sectores y productos representados

La feria MARCA es el evento de referencia en el sector de las marcas de distribuidor. El sector de las marcas de distribución está compuesto por aquellas empresas que basan su actividad en la producción de distintos bienes que posteriormente serán adquiridos por otras marcas. Los productos pueden ser adquiridos por una cadena de supermercados para ser vendidos como su marca blanca o, por el contrario, pueden ser adquiridos por una marca privada.

Las marcas blancas son aquellas líneas de productos genéricos fabricados por un distribuidor, que vende a los consumidores finales bajo la línea de productos creada, normalmente, por supermercados. Las marcas blancas suelen tener precios más bajos que los productos de marca, no buscan el reconocimiento de marca y cuentan con un envase y diseño más sencillo.

La feria MARCA es una gran oportunidad para que aquellas empresas productoras encuentren posibles distribuidores de sus productos, ya sea para rotularlos bajo la marca de una cadena de supermercados o para rotularlos bajo una marca propia del distribuidor. Cada vez son más notables las dificultades que pueden enfrentar algunas marcas comerciales debido al auge de la gran distribución. Por ello, MARCA sirve como punto de encuentro para establecer nuevas relaciones comerciales entre proveedores y distribuidores. Debido a la gran variedad de productos que se pueden encontrar en la feria, los expositores se dividen en 4 áreas temáticas:

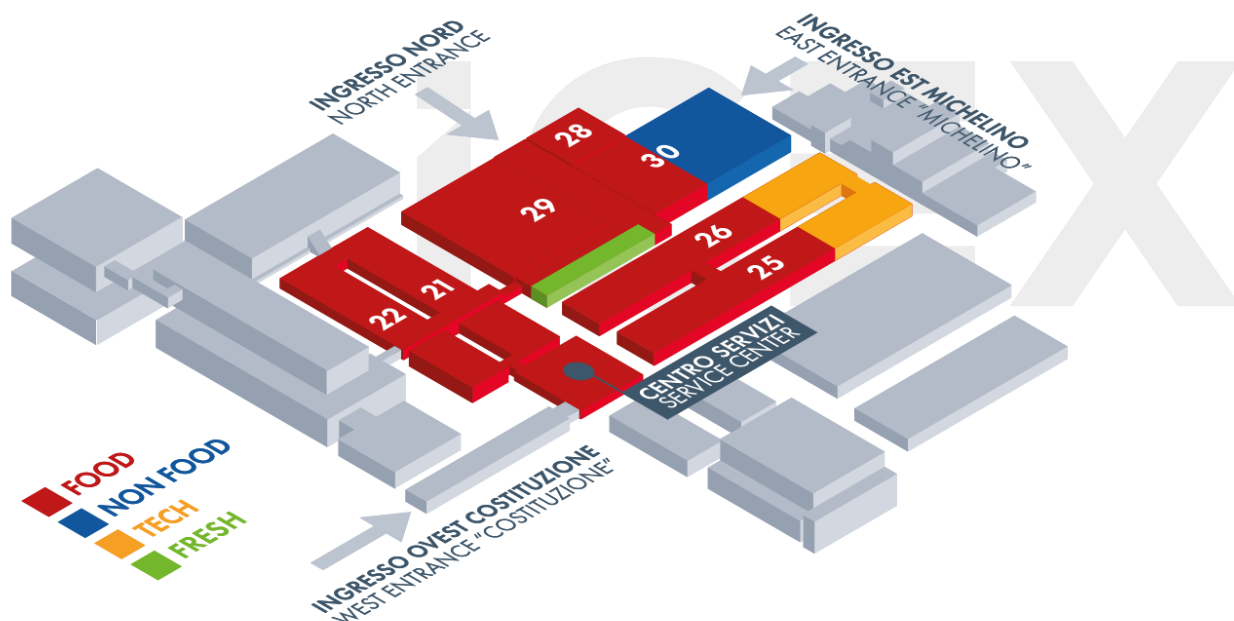
- **Marca Fresh:** esta área dedicada a los productos frescos, como frutas y verduras, ocupa cada vez más espacio en la disposición de la feria. El sector hortofrutícola está en constante evolución, por lo que es importante conocer las innovaciones logísticas de este.
- **Marca Tech:** en esta área los stands presentan distintos envases, *packaging*, embalajes y logística. Estos productos son clave para conseguir una cadena de suministro sostenible.
- **Productos de alimentación:** área dedicada a una gran variedad de productos no frescos, como los productos de panadería y bollería, productos cárnicos, conservas vegetales, pescados y productos congelados.
- **Productos de no alimentación:** espacio dedicado a los productos de cuidado personal y hogar. Esta área, además del área Marca Tech, está cada vez más representada en la feria, que tradicionalmente se centraba en los productos de alimentación.

2. Descripción y evolución de la Feria

2.1. Organización y precios

Para el desarrollo de la Feria se han ocupado 7 pabellones (21,22,25,26,28,29,30), ocupando más de 26.000 m². Debido al éxito de la edición anterior, este año se han empleado un 4,8 % más de metros cuadrados y un pabellón más que en la edición de 2023. Como se puede observar en el plano del recinto, la mayor parte del espacio se dedicó al área de productos de alimentación, seguido por la no alimentación, Marca Tech y por último el espacio dedicado a Marca Fresh.

IMAGEN 1. PLANO DEL RECINTO



Fuente: MARCA by BolognaFiere.

Como se pueden ver en la siguiente imagen, la disposición de los *stands* se divide en pabellones, pasillos y números de *stands*. La feria cuenta con cartelería en todo el espacio indicando los pabellones cercanos. Cada empresa puede rotular su espacio con las publicidades que considere, incluir decoraciones y el mobiliario necesario para llevar a cabo las reuniones comerciales.

IMAGEN 2. MARCA 2024



Fuente: MARCA by BolognaFiere.

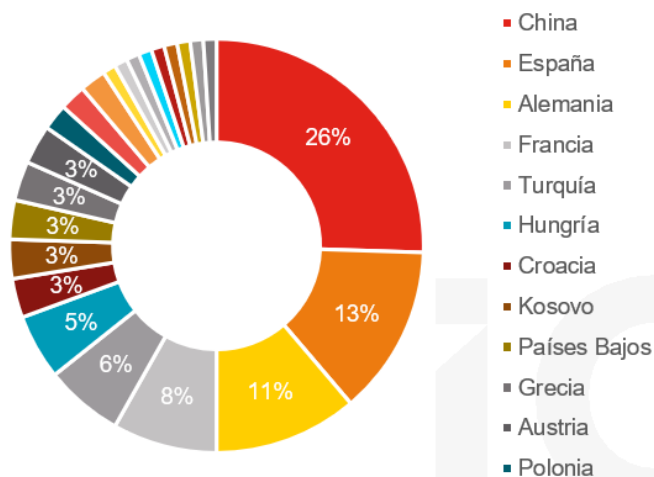
El precio varía dependiendo del tamaño y los servicios extra que incluyen cada espacio expositivo. Algunos ejemplos de los precios de los *stands* para la edición del 2025 son los siguientes:

- *Stand* 1 lado abierto, mínimo 16m²: 341 €/m².
- *Stand* 2 lados abiertos, mínimo 16m²: 359 €/m².
- *Stand* 3 lados abiertos, mínimo 32m²: 371 €/m².
- *Stand* 4 lados abiertos, mínimo 64m²: 376 €/m².

2.2. Datos estadísticos de los expositores

En la edición 20.^a de la feria MARCA han participado 1.062 empresas expositoras, el 91 % de estas empresas son de origen italiano. Respecto a los expositores internacionales, se podían encontrar empresas de 23 nacionalidades, siendo el país con una mayor representación China, con 25 expositores. Con la excepción de China, la mayor parte de los expositores internacionales participantes en la feria son de origen europeo, siendo España el país europeo con mayor representación tras Italia, como se puede ver en el siguiente gráfico:

GRÁFICO 1. PROCEDENCIA DE LAS EMPRESAS EXPOSITORAS NO ITALIANAS



Fuente: Elaboración propia.

En la página web de la feria se puede consultar el listado completo de las empresas expositoras en la edición de 2024. Además, en la misma web se encuentra publicado el catálogo de productos y novedades que los expositores presentaban en esta edición:

- Catálogo de expositores: [Exhibitor directory 2024 | Marca \(bolognafiere.it\)](#)
- Catálogo de productos: [PL New Products Guide 2024 | Marca \(bolognafiere.it\)](#)

TABLA 1. HISTÓRICO DE PARTICIPACIÓN DE LOS EXPOSITORES

	2019	2020	2022	2023	2024
Total expositores	748	900	900	900	1058
Italianos	673		816	827	960
Extranjeros	57		72	63	85
Españoles	10	12	12	10	13

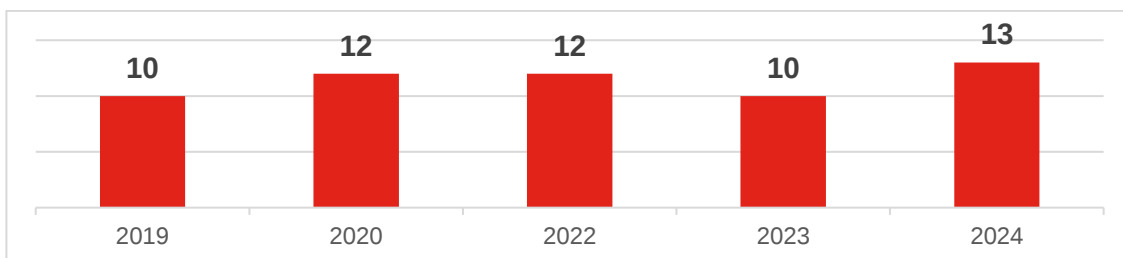
Fuente: Elaboración propia.

2.3. Participación española

La 20.^a edición ha contado con la participación de 13 empresas españolas del sector. En esta edición, 10 empresas han participado de manera independiente mediante su propio *stand*. Hubo 3 empresas que estuvieron presentes a través de sus distribuidores italianos, L'Esagono Alimentari S.r.l. y CDD S.p.A.

El número de empresas españolas participantes ha pasado de 10 a 13 en la edición de 2024. Las empresas españolas se pueden clasificar en tres grandes grupos: pescado fresco, congelado y conservas, productos de panadería y pastelería y otras variedades de producto.

GRÁFICO 2. EVOLUCIÓN DE LA PARTICIPACIÓN ESPAÑOLA

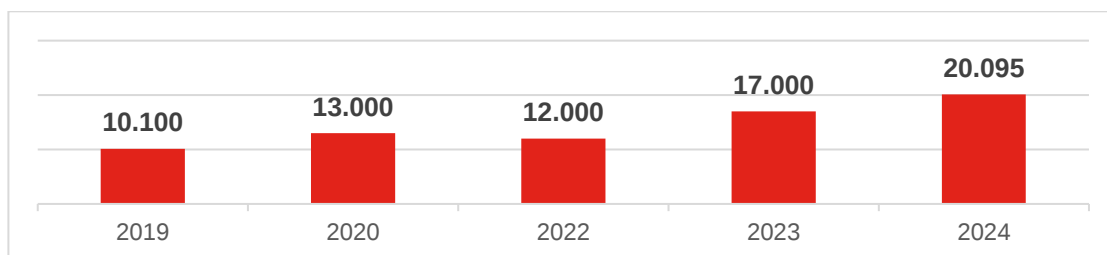


Fuente: Elaboración propia.

2.4. Datos estadísticos de visitantes

En la 20.^a edición de la feria se contó con la presencia de más de 20.000 visitantes. Esta cifra es un 17,65 % superior respecto a la 19.^a edición que tuvo lugar en el mes de enero de 2023. Este año la feria ha alcanzado el récord en número de visitantes y expositores. Puede determinarse que el principal motivo es el incremento de la demanda de los productos de marca blanca en el mercado italiano.

GRÁFICO 3. HISTÓRICO DE VISITANTES DE LA FERIA MARCA



Fuente: Elaboración propia.

Asimismo, es importante subrayar el papel del International Buyers Program, en el que participaron compradores de más de 30 nacionalidades extranjeras. Este año, los compradores asistían a la feria con más de 2.000 reuniones agendadas previamente, lo que muestra el éxito que tienen las empresas participantes en esta feria. Para obtener más información acerca del programa de compradores para la edición de 2025, se ha de escribir al siguiente correo: marcainternationalprogram@bolognafiere.it.

El evento se pudo seguir a través de la cuenta oficial de la Feria ([@MarcaByBF](https://twitter.com/MarcaByBF)) la cual publicó en sus redes sociales la información más relevante bajo la etiqueta #MarcaByBolognaFiere.

3. Tendencias y novedades presentadas

3.1. Tendencias en la industria

Las marcas de distribuidor adquieren cada vez más importancia a nivel internacional. De manera similar a años anteriores, uno de los motivos principales del aumento del peso de las marcas blancas es el aumento de la inflación. Como consecuencia, los consumidores han sufrido una disminución de su poder adquisitivo. Los países, a nivel mundial, con una mayor cuota de mercado en volumen son Suiza, Bélgica y Reino Unido (más del 50 %), seguidos de España y Países Bajos. Los productos con mayor cuota de valor son los alimentos perecederos y congelados, los productos de papel y productos en conservas, representando 190.000 millones de euros según el estudio “Tendencias del Consumidor 2022” elaborado por NielsenIQ.

Respecto a la distribución moderna (venta directa de producto a consumidores finales) en Italia, la marca de distribución representa el 22,2 % en cuanto a cuota de valor. En cuanto a cuota por volumen, la marca de distribución también es creciente respecto al 2022.¹ Según la revista Food, los productos líderes en el mercado de las marcas de distribución son: los productos hortofrutícolas, productos cárnicos y productos congelados. Otros productos populares en el sector son los productos de limpieza y los productos de cuidado de animales.

3.2. Novedades presentadas

La edición de 2024 contó con un gran espacio dedicado a los productos frescos debido al peso que estos tienen en el sector de distribución. En el espacio Marca Fresh se presentaron las novedades relacionadas con el sector de las frutas y hortalizas. Además del espacio Marca Fresh, en esta edición se podía encontrar el espacio Marca Tech. Este espacio incluía las innovaciones propuestas en el sector del embalaje y la cadena de suministro. Las últimas tendencias se centran en la eficiencia, sostenibilidad y procesos de reciclaje de los embalajes para productos alimenticios.

De igual manera, la feria MARCA ofrece otras actividades de interés para los visitantes, como jornadas institucionales y un amplio programa de conferencias sobre la evolución del sector. Las jornadas institucionales tuvieron lugar el primer día de la feria, 16 de enero. Comenzaron con la inauguración por parte de ADM, además de la presentación del informe elaborado sobre MARCA 2023 y la presentación de un estudio de las tendencias de los productos no alimentarios, organizado por GS1 Italy.

¹ [Mdd consolida su crecimiento - Alimentación \(foodweb.it\)](https://www.foodweb.it)

El resto de las conferencias tuvieron lugar segundo y último día de la feria, 17 de enero. El programa estaba compuesto por conferencias sobre los productos ecológicos en el mercado italiano, la afluencia de productos desde China y novedades en cuanto a *packaging* sostenible. Finalmente, tuvo lugar la entrega del premio ADI Packaging Design por parte de la Delegación de Emilia-Romagna.

IMAGEN 3. PREMIOS ADI PACKAGING 2024



Fuente: ADI-Desing

El programa completo de las conferencias puede encontrarse en los siguientes enlaces:

- Jornadas Institucionales: [CONVEGNI ISTITUZIONALI MARCA 2024 | Marca \(bolognafiere.it\)](https://www.marcafiere.it/it/convegni-istituzionali-marca-2024)
- Programa de conferencias: [2024 CONFERENCES | Marca \(bolognafiere.it\)](https://www.marcafiere.it/it/2024-conferences)

4. Valoración

4.1. Del evento en su conjunto

La feria MARCA es una de las más importantes en el sector de las marcas de distribución. La feria ha contado con 7 pabellones, con más de 26.000 metros cuadrados, el incremento de visitantes ha sido de 17,65 % y de expositores de 22,7 % respecto a la edición de 2023. Este año, la feria ha alcanzado el mayor número de visitantes y expositores hasta la fecha. Por ello, la feria MARCA es una de las más relevantes a nivel europeo en el sector, tras la feria PMLA celebrada anualmente en Amsterdam. Esta edición ha contado con la presencia de importantes personalidades italianas como Giorgia Meloni, presidenta del Consejo de Ministros, y Francesco Lollobrigida, ministro de Agricultura, Soberanía Alimentaria y Silvicultura de Italia.

Al igual que en ediciones anteriores, la participación ha sido principalmente de empresas italianas (90,74 %). A pesar de esto, cabe destacar la presencia extranjera de expositores de más de 20 nacionalidades, siendo China, España y Alemania los países con mayor representación. La sensación generalizada entre las empresas españolas recalcaba que los visitantes de la feria también eran de origen italiano en su mayoría.

4.2. De la presencia española

En esta edición han participado 13 empresas españolas, 3 más que en la anterior edición, distribuidas en cuatro de los siete pabellones que ocupó la feria, principalmente en el pabellón 25. Las empresas españolas valoran de una manera positiva su participación en la feria. Señalan que la feria MARCA es una gran oportunidad para establecer relaciones comerciales, debido al interés comercial de los visitantes. Por esta razón, la mayoría de las empresas acudían a la feria con una agenda de reuniones organizada con antelación con potenciales clientes. La mitad de las empresas españolas que han acudido como expositores en esta edición ya habían participado en ediciones anteriores de la feria, y valoran seguir participando en las siguientes ediciones debido al número de contratos cerrados en la feria.

Los participantes españoles destacaron el hecho de que no encuentran distribuidores capaces de abarcar todo el territorio geográfico italiano, debido a las grandes diferencias regionales del país. Los participantes cuentan con distribuidores en el norte del país, sin embargo, consideran que es más complejo encontrar distribuidores para el sur de este. De igual manera, destacaron el elevado número de cadenas de supermercados en Italia, ya que. Pese a encontrarse líderes claros (Conad, Selex y Coop), el sector se encuentra fragmentado.



4.3. De los países competidores

El sector de las marcas de distribución se encuentra en auge, como se puede observar en las cifras de la última edición de la feria. Según los datos recogidos en la feria en la edición de 2023, 7 de cada 10 empresas distribuidoras de marca blanca esperan un aumento de su facturación a lo largo del año 2024.

icex

5. Anexos

5.1. Recomendaciones

Se recomienda a los futuros expositores acudir a la feria con una variedad de muestras de su producto. La mayoría de los stands suelen contar con muestras y catálogos de los productos (descritos en italiano) además de *shows cookings* para que los asistentes prueben los productos. Las empresas españolas destacan las facilidades de la organización de la feria, especialmente nombran al proveedor de servicios de montaje Oasis.

Asimismo, se recomienda contactar con los potenciales clientes y operadores comerciales con antelación, con el fin de organizar una agenda de reuniones para optimizar el tiempo en la feria. La mayor parte de los visitantes son de origen italiano, por lo que es recomendable disponer de personal con conocimientos en este idioma para agilizar las reuniones comerciales.

Antes de la feria:

1. Organice su viaje con antelación.

Los precios de los hoteles en Milán suelen subir mucho durante las ferias importantes. En ciudades más pequeñas, pero centros feriales importantes, como Rímini o Bolonia y en menor medida Verona, la oferta de hoteles es escasa y es frecuente que los expositores tengan que alojarse en ciudades cercanas.

2. Familiarícese con la página web de la feria.

En ella encontrará el catálogo completo de participantes con datos de contacto, así como otras informaciones de interés. Muchos de ellos podrían ser buenos contactos comerciales potenciales.

3. Infórmese acerca del programa de compradores internacionales.

Las ferias italianas, con el apoyo de la agencia ICE – ITA, suelen invitar a muchos importadores, algo de lo que se puede beneficiar cualquier participante en la exposición, no solo las empresas italianas.

4. Realice un *mailing* previo de contactos para solicitar entrevista con ocasión de la feria, invitando a los destinatarios a visitarles en su stand.

Esto debería realizarse con un mes de antelación. Puede solicitar a la Oficina Económica y Comercial información acerca de directorios disponibles de empresas en Italia y de acceso gratuito o solicitar un servicio personalizado de identificación de socios comerciales (sujeto a disponibilidad en el momento de la solicitud).



5. Haga un seguimiento del *mailing*, contactando primero a las empresas que han mostrado interés por sus productos.
6. Recabe información general sobre el mercado: situación económica general y particularidades nacionales.
7. Solicite a la Oficina Económica y Comercial información sobre el sector de interés.

Hágase una idea general previa del sector en el país (las cantidades del producto que importa el país, y en concreto de España, el funcionamiento de la distribución, el consumo, la competencia). Esta información le ayudará a la hora de negociar condiciones con los potenciales clientes.

8. Asegúrese de que su material de presentación está mínimamente adaptado para la promoción internacional.

Las tarjetas de visita, catálogos, listado de precios como mínimo en inglés. Si es posible, también es muy recomendable tenerlo en italiano.

Durante la feria:

1. Planifique su tiempo en la feria adecuadamente para poder visitar todos los pabellones de la feria en los que pueda haber competidores o potenciales socios.
2. En Italia, abordar a una empresa en su stand “a puerta fría” no es infrecuente, lo importante es no hacerlo cuando los responsables del stand estén ocupados. Un buen momento es al inicio de la feria.
3. Entrevistas: Sea puntual, no se exceda en el tiempo, anote las condiciones que le proponen, aunque no le interesen, y fíjese en los datos que se insinúan sobre la competencia.

Los italianos tienen un gran aprecio por la gastronomía: puede resultar conveniente ofrecerles algún producto gastronómico de España (anchoas del Cantábrico, jamón ibérico o queso manchego son especialmente apreciados). Además, considere tener una cafetera en su stand: a los italianos les encanta conversar sobre negocios mientras disfrutan de una taza de café.

4. Observación del producto y los precios de la competencia: Observe las adaptaciones específicas al mercado, la forma de presentación, el diseño, los productos complementarios, los tamaños, los envases y el etiquetado, etc.
5. Si habla con otros expositores españoles, intente contrastar su experiencia en el mercado y en la feria.

Puesto que las costumbres comerciales de las empresas españolas serán las más parecidas a las suyas, sus comentarios pueden orientarle sobre sus posibilidades y las dificultades reales que va a encontrar en el mercado.

6. Diríjase a los *stands* de las publicaciones profesionales y coja los ejemplares gratuitos.



En ellos puede obtener una idea aproximada del sector en el mercado (los líderes del sector, la oferta, las formas típicas de promoción y publicidad). También puede completar su información sobre las publicaciones especializadas para poder decidir en el futuro si realizar una inserción en alguna de ellas.

7. Aproveche el viaje para visitar personalmente los diferentes canales de distribución.

Observe las características del producto español y de otros países y sus precios, y contraste sus observaciones con los datos que ya estaban a su disposición y con los de su propia empresa.

Después de la feria:

1. Cuide los contactos que ha realizado.

Envíe los datos que le han pedido en las entrevistas y aproveche para mandar información promocional sobre su empresa.

2. Organice y analice la información conseguida.

Anotaciones de las entrevistas, publicaciones sectoriales, dossier de prensa, catálogos, listas de precios de la competencia.

3. Solicite información complementaria a la Oficina Económica y Comercial, que le ayude a profundizar en su primer contacto y a analizar sus posibilidades en el país.

4. Desarrolle su estrategia en el mercado, proceda a las adaptaciones correspondientes en temas de producto y precios, y también en cuanto al material promocional.

Los desplazamientos al recinto ferial de Bolonia pueden realizarse a través de diversos medios:

- **En avión**

El aeropuerto internacional Guglielmo Marconi está situado a 8.5 km de distancia del recinto ferial. La duración del trayecto es de 20 minutos en taxi y de 30 minutos en caso de ir en Aerobús. El Aerobús es un servicio especial disponible para los eventos celebrados en la Feria de Bolonia y tiene un precio de 6 €. Si se desea obtener más información sobre este servicio se puede consultar la página web del Aeropuerto de Bolonia. También, está disponible el tren monorraíl Marconi Express que conecta con la Estación Central de Bolonia.

- **En autobús**

Desde la Estación Central de Bolonia hacia la Feria se pueden coger las líneas de autobús 35 y 38. Para la vuelta se cogerían las líneas 35 y 39. Desde el centro de la ciudad el desplazamiento a la Feria se puede realizar con la línea 28. Para obtener más información sobre horarios y tarifas puede consultarse la página web de Tper

- **En coche**

- Desde Florencia, Milán y Ancona: coger la salida Bologna Fiera desde la autovía A14. Desde Milán la duración del trayecto es algo superior a las dos horas, y desde Florencia es, aproximadamente, de una hora y media.

- **En tren**

La Estación Central de Bolonia se encuentra a 10 minutos de la Feria de Bolonia en transporte público. Se puede acceder por taxi, autobús y caminando treinta minutos desde Via Carraci.

- **En taxi**

La duración aproximada del trayecto es de 10 minutos desde la estación de tren de Bolonia. Algunos teléfonos desde los que se puede reservar un taxi son los siguientes:

- RADIOTAXI. Tel.: (+39) 051 534141.
- CO.TA.BO. Tel.: (+39) 051 372727.

IMAGEN 4. ACCESO A LA FERIA



Fuente: MARCA by BolognaFiere.

5.2. Listado de expositores españoles

TABLA 2. EMPRESAS ESPAÑOLAS PARTICIPANTES EN 2024

N.º	EMPRESA	PÁGINA WEB
1	Alejandro Miguel S.L. Distribuidor: L'Esagono Alimentari S.r.l.	www.grupoalejandromiguel.es
2	Biscotti Gullon S.r.l.	www.gullon.es/it
3	Boreal Artik SL	www.borealartik.com
4	Comex Bakery S.L.U. (Gruppo ANITIN) Distribuidor: CDD S.p.A.	www.valentinasnacks.com
5	Pastelería Industrial Monte Turia S.A. Distribuidor: CDD S.p.A.	www.monteturia.com
6	Conservas Medimer S.L.	www.conservasmedimer.com
7	Grupo Boniquet Sparchim S.A.	www.boniquet.com
8	Iberconsa (Grupo Ibérica De Congelados S.A.U.)	www.iberconsa.com
9	Pampaspét S.L.	www.drzooue.com
10	Pescados Chocolim S.L.	www.productosmegamar.com
11	Ta-Tung Platos Precocinados, S.L	www.ta-tung.es
12	Vicky Foods Products S.L.U.	www.vickyfoods.es
13	WOFCO (Worldwide Fishing Company)	www.wofco-ltd.com

Fuente: Elaboración propia.

5.3. Direcciones de interés

Para recibir más información pueden dirigirse a:

ICEX España Exportación e Inversiones	Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Milán
Paseo de la Castellana, 278 28046 Madrid, España Tel. +34 913 496 100	Vía del Vecchio Politecnico, 3 20121 Milano, Italia Teléfono: +39 02 781 400
icex@icex.es	milan@comercio.mineco.es
www.icex.es	https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-principal/portada/index.html?idPais=IT



5.4. Asociaciones del sector



IBC | ASSOCIAZIONE INDUSTRIE BENI DI CONSUMO

Via Serbelloni, 5

20122 Milán, Italia

E-mail: info@ibconline.it

Web: <http://www.ibconline.it>



FEDERDISTRIBUZIONE | LE AZIENDE DELLA DISTRIBUZIONE MODERNA

Via Albricci, 8

20122 Milán, Italia

Tel. +39 02 890 75150

E-mail: info@federdistribuzione.it

Web: www.federdistribuzione.it



FEDERALIMENTARE | FEDERAZIONE DELL'INDUSTRIA ALIMENTARE

Viale Pasteur, 10

00144 Roma, Italia

Tel: +39 06 590 3534

E-mail: segretaria@federalimentare.it

Web: www.federalimentare.it



PLMA | PRIVATE LABEL MANUFACTURERS ASSOCIATION

630 Third Avenue

NY 10017 Nueva York, Estados Unidos

Tel. +1 212 9723131

E-mail: info@plma.com

Web: www.plmainternational.com



AECOC | ASOCIACIÓN DE FABRICANTES Y DISTRIBUIDORES

Ronda General Mitre, 10

08017 Barcelona, España

Tel. +34 932 523 900

E-mail: mailto:info@aecoc.es

Web: www.aecoc.es



ASEDAS | ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE DISTRIBUIDORES AUTOSERVICIOS Y SUPERMERCADOS

Cedaceros, 11, 2º Despacho G.

28014 Madrid, España

Tel. +34 914 298 956

E-mail: direc.general@asedas.org ae

Web: www.asedas.org

5.5. Próximas ferias relacionadas

TABLA 3. FERIAS RELACIONADAS

FERIA	CIUDAD	PAÍS	FECHAS	WEB
ExCeL London	Londres	Reino Unido	27 al 28 de febrero de 2024	www.whitelabelexpo.co.uk
White Label World Expo	Las Vegas	Estados Unidos	8 al 9 de mayo de 2024	www.whitelabelexpo.com
PLMA	Ámsterdam	Países Bajos	28 al 29 de mayo de 2024	www.plmainternational.com
Marca China – International Private Label Fair	Futian	China	26 al 28 de junio de 2024	http://www.marcachinafair.com/en
PLMA	Chicago	Estados Unidos	17 al 19 de noviembre de 2024	https://plma.com/events/plmas-2024-annual-private-label-trade-show-0
Shanghai Private Label Fair Asia	Shanghai	China	5 al 7 de diciembre de 2024	https://en.plfasia.com/
Labelexpo Europe	Barcelona	España	16 al 19 de septiembre de 2025	www.labelexpo-europe.com

Fuente: Elaboración propia.



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

Ventana Global

913 497 100 (L-J 9 a 17 h; V 9 a 15 h)
informacion@icex.es

Para buscar más información sobre mercados exteriores [siga el enlace](#)

www.icex.es

