IF INFORME DE FERIA

2024

ICEX España Exportación e Inversiones

LINEAPELLE

Milán
20-22 de febrero 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.

IF INFORME DE FERIA

11 de abril de 2024
Milán

Este estudio ha sido realizado por
Iria López Mosquera

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

http://italia.oficinascomerciales.es

© 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 4
2. Descripción y evolución de la Feria 5
2.1. Organización y precios 5
• Costes de participación 5
2.2. Datos estadísticos de los expositores 7
2.3. Participación española 8
2.4. Datos estadísticos de visitantes 8
3. Tendencias y novedades presentadas 10
3.1. Tendencias globales 10
3.2. *Be part of this game* 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 12
5. Anexos 13
5.1. Recomendaciones 13
5.1.1. Cómo preparar la feria 13
5.1.2. Transporte 15
5.2. Listado de expositores españoles 16
5.3. Direcciones de interés 20
5.3.1. ICEX España Exportación e Inversiones 20
5.3.2. Asociaciones y organismos 20

1. Perfil de la Feria

1.1. Ficha técnica

Ámbito	Internacional
Fecha de celebración	20 al 22 de febrero de 2024
Edición	103.ª Edición
Frecuencia	Semestral (febrero y septiembre)
Fecha próxima edición	17 al 19 de septiembre de 2024
Lugar de celebración	Fiera Milano Strada Statale del Sempione, nº28 20017 Rho (MI)
Horario de la feria	Los días 20 y 21 los horarios de apertura fueron: 09:00 – 18.30 h. El día 22 la feria estuvo abierta entre las 09:00 h. y las 16:00 h.
Precio de la entrada	La entrada es gratuita para los operadores del sector que se hayan registrado previamente en la web. También es posible acudir directamente a la Feria y presentar en la recepción la documentación que acredite la actividad laboral para conseguir la entrada.
Tipo de visitantes	Diseñadores, empresarios, fabricantes de calzado, compradores, estilistas, asesores creativos, etc.
Organizador	LINEAPELLE S.R.L. Via Brisa, 3 – 20123 Milano T: +39 02 880 77 11 milan@lineapelle-fair.it

1.2. Sectores y productos representados

Los sectores representados en la feria han sido:

- Curtidos.
- Accesorios y componentes para la industria del calzado, la marroquinería y la confección en piel: hormas, tacones, suelas, piezas metálicas pequeñas, pieles curtidas, etc.
- Materiales sintéticos.
- Textiles industriales.
- Modelos para calzado.
- Artículos de cuero.

2. Descripción y evolución de la Feria

2.1. Organización y precios

- **Descripción general**

LINEAPELLE viene celebrándose desde el año 1981, y tiene lugar dos veces al año en el recinto ferial de Fiera Milano, en Rho. La primera de las ediciones del año tiene lugar en febrero, para la presentación de las colecciones de primavera/verano; y la segunda se celebra durante el mes de septiembre u octubre, para las colecciones de otoño/invierno. La Feria también se celebra en Nueva York y Londres.

- **Costes de participación**
  - Área de exhibición: 194,00 € + IVA por m^2.
  - Cuota de suscripción: 1.650,00 € + IVA, para las empresas que no pertenecen directamente a asociaciones comerciales nacionales acreditadas.
  - Coste de servicios técnicos: 300,00 € + IVA (conexión eléctrica, tarifa plana consumo de 5KW de electricidad, impuesto de publicidad, limpieza básica del stand, higienización y prevención, extintor, varios).

- **Mapa del recinto: distribución de los pabellones**

El recinto ferial de Fiera Milano, en Rho, está compuesto por grandes pabellones perfectamente comunicados con el centro de la ciudad por metro y ferrocarril. En esta edición LINEAPELLE ha tenido lugar en los pabellones 9, 11,13,15, 22 y 24.

A continuación, se muestra la planimetría del espacio y la distribución de los pabellones de acuerdo con la tipología de productos expuesta en cada uno de ellos.

IMAGEN 1. PLANIMETRÍA DE LINEAPELLE 2024

Distribución de los pabellones. Edición febrero 2024

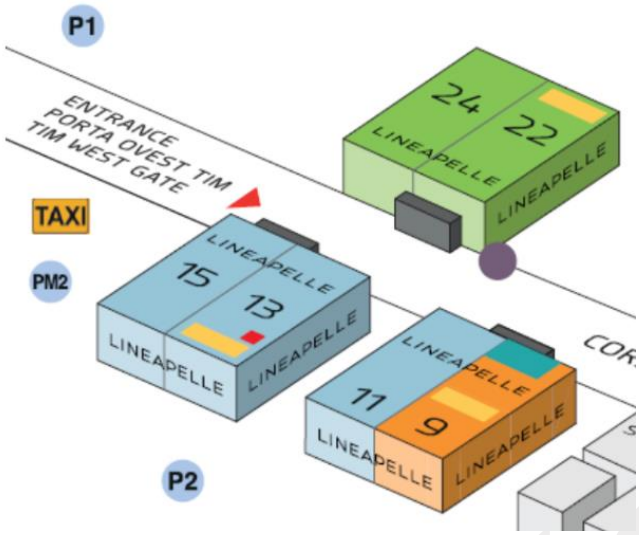


Ilustración 1. Fuente: www.lineapelle-fair.it .

TABLA 1. DISTRIBUCIÓN DE ESPACIOS PARA LINEAPELLE 2024

Distribución de los pabellones. Edición febrero 2024

Tipología de producto	Pabellón
Curtidurías	Pabellones 11-13-15
Accesorios y componentes	Pabellones 22-24
Sintéticos y textiles	Pabellones 9
Químicos, estilistas, escuelas, prensa y servicios	Pabellones 9-11-13-15-22-24

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de LINEAPELLE.

El acceso al recinto está habilitado a través de tres puertas: porta Est, SUD TIM y Ovest TIM. La Organización de la Feria pone a disposición de los visitantes un mapa interactivo para simplificar la visita. Este servicio está disponible en el siguiente enlace.

2.2. Datos estadísticos de los expositores

La 103.ª edición de LINEAPELLE ha acogido a 1.167 expositores, de los cuales 706 eran empresas italianas y 461 empresas extranjeras, procedentes de más de 43 países. Han participado 75 empresas españolas del sector.

TABLA 2. EVOLUCIÓN DE LA PARTICIPACIÓN DE EXPOSITORES

De febrero de 2019 a febrero de 2024

	Feb 2019	Feb 2020	Feb 2021	Feb 2022	Feb 2023	Feb 2024
Total expositores	1.255	1.160	-	962	1.161	1.167
Expositores italianos	777	746	-	665	716	706
% Expositores italianos	62 %	64 %	-	69 %	62 %	60 %
Expositores extranjeros	478	414	-	297	445	461
% Expositores extranjeros	38 %	36 %	-	31 %	38 %	39,5 %
Expositores españoles	92	94	57	76	80	75

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de LINEAPELLE (2024).

A continuación, se muestra el *ranking* de países expositores en función del total de empresas participantes:

TABLA 3. RANKING DE PAÍSES EXPOSITORES

Edición febrero 2024

PAÍS	N.º DE EMPRESAS
Italia	706
China	85
España	75
Turquía	73
Francia	34
India	34
Portugal	32
Alemania	22
Pakistán	17
Estados Unidos	8

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de LINEAPELLE (2024).

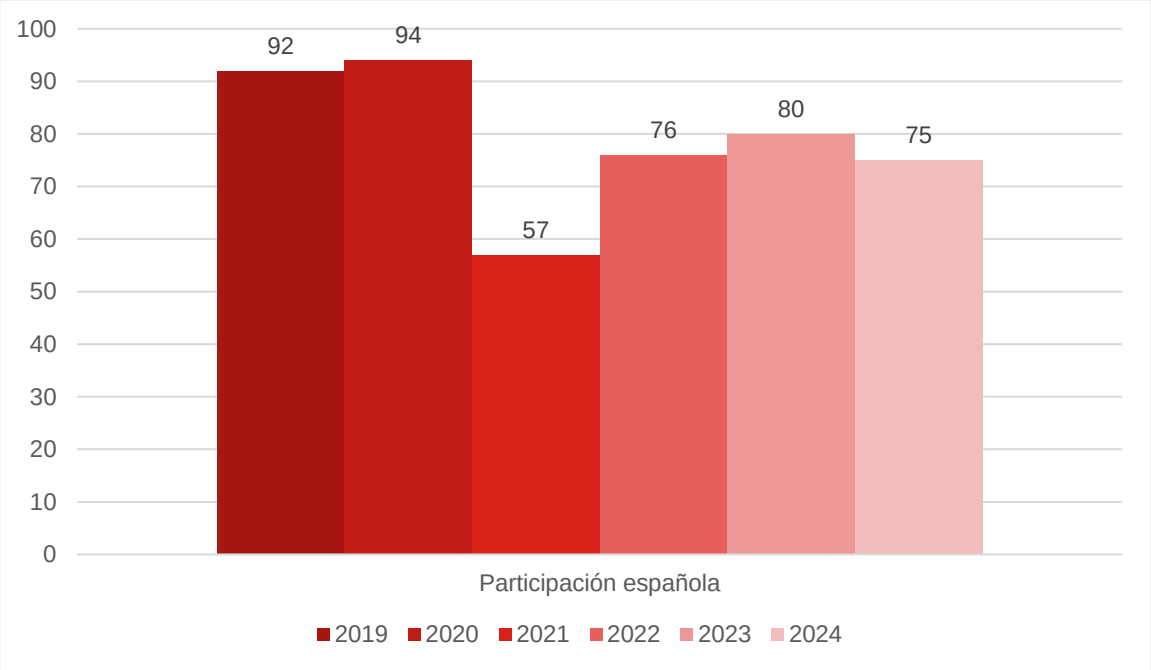
2.3. Participación española

Esta edición ha contado con la participación de un total de 75 empresas españolas; de éstas, 12 han acudido con la Asociación Española de Curtido (AEC) y 4 con la Asociación Española de Empresas de Componentes, Curtidos y Maquinaria para el Calzado y la Marroquinería (ACEXPIEL).

A continuación, se muestra el histórico de participación en la Feria de las empresas españolas:

GRÁFICO 1. HISTÓRICO DE PARTICIPACIÓN DE LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS EN LINEAPELLE

Datos para las ediciones de febrero 2019 - 2024



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de LINEAPELLE.

2.4. Datos estadísticos de visitantes

Esta edición de LINEAPELLE ha congregado a 25.376 operadores del sector. Esto supone un incremento respecto a las ediciones de febrero y septiembre de 2023. Del flujo de visitantes destaca la presencia de operadores extranjeros (39 % del total), con predominio de compradores de Francia, España, Alemania, Gran Bretaña, Turquía, Estados Unidos y China.

A continuación, se muestra el histórico de visitantes que han acudido a LINEAPELLE en los últimos 6 años:

TABLA 4. EVOLUCIÓN DE LA PARTICIPACIÓN DE VISITANTES

Desde febrero de 2019 hasta febrero de 2024

	Feb 2019	Feb 2020	Feb 2021	Feb 2022	Feb 2023	Feb 2024
Total visitantes	20.000	20.000	-	13.000	24.500	25.376

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de LINEAPELLE.

3. Tendencias y novedades presentadas

3.1. Tendencias globales

Las tendencias para el verano 2025 invitan a imaginar nuevas perspectivas y dejar volar la imaginación. Con esta idea en mente el Comité de Moda de LINEAPELLE presenta las tendencias de moda y colores para el verano de 2025, bajo el título *VUJA DE* y el objetivo de "experimentar situaciones familiares como si las vieras por primera vez".

Entre las tendencias reseñadas se encuentra el gusto por lo *vintage,* el lujo y las soluciones supermodernas. Además, se dejan atrás los excesos, buscando una imagen más limpia. El color dorado pierde predominio en favor de tonos más fríos, formas más fluidas y redondeadas. En cuanto al calzado, los tacones y componentes incorporan líneas angulosas y volúmenes audaces y con carácter.

El verano 2025 estará dominado por tonos cálidos y envolventes. Los tonos pastel se utilizan para expresar empatía; mientras que los tonos tierra expresan el vínculo con el medio ambiente. El turquesa será también protagonista, como símbolo de reconciliación y bienestar psicofísico. El coral, por su parte, hace referencia a un cambio social positivo.

3.2. *Be part of this game*

Con ocasión de la 103.ª edición de LINEAPELLE, la Organización ha elegido el lema "*Be part of this game*" como una evocadora llamada a la acción inspirada en el mundo del deporte. De hecho, la imagen elegida para la Feria es un uniforme de baloncesto.

IMAGEN 2. IMAGEN PROMOCIONAL DE LINEAPELLE 2024
Edición de febrero de 2024

Fuente: www.lineapelle-fair.it.

4. Valoración

4.1. Del evento en su conjunto

LINEAPELLE es una de las ferias más relevantes a nivel mundial para los sectores del textil, piel, accesorios, componentes, etc. Cada año la feria reúne a más de 1.000 expositores procedentes de más de 40 países, que acuden para presentar sus novedades de productos ante compradores y diseñadores llegados de todas las partes del mundo.

La Feria coincide con otros eventos feriales de gran relevancia en la industria de la moda, lo que resulta en una afluencia de visitantes aún mayor: MICAM, la Feria internacional de calzado, y MIPEL, la exhibición de marroquinería en piel y accesorios de moda de empresas italianas, organizada por Assopellettieri, la asociación italiana de empresas especializadas en artículos de marroquinería. Dichas Ferias se enmarcan durante la Semana de la Moda Femenina de Milán, lo que da lugar a relevantes sinergias.

4.2. De la presencia española

Para las empresas españolas presentes en la Feria, ésta representa una gran oportunidad si lo que se busca es dar un impulso al comercio exterior. Ello por el cariz internacional de la Feria, que la convierte en el epicentro y punto de referencia para el sector de la piel y sus materias primas.

4.3. De los países competidores

Respecto a los competidores directos de las empresas expositoras españolas, cabe destacar en cuanto a cifras de expositores al país anfitrión: Italia. La industria italiana del curtido es realmente importante. El país cuenta con alrededor de 1.100 empresas, lo que lo convierten en el país de la Unión Europea con mayor número de fábricas dedicadas a esta actividad. Se trata de un sector históricamente bien considerado e internacionalizado, en el que se conjugan la tradición con un alto grado de desarrollo tecnológico y cualitativo.
Además, cabe destacar la presencia en la feria de un elevado número de expositores de China y Turquía. Se tratan ambas de plazas importantes en cuanto a la industria del curtido.

5. Anexos

5.1. Recomendaciones

5.1.1. Cómo preparar la feria

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: 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.

5.1.2. Transporte

Metro

En metro: Línea 1 de metro en dirección Rho – Fieramilano. Parada Rho – Fieramilano Consultar aquí el mapa del metro de Milán. Tarifas: billete ordinario 2,20 € por trayecto. www.atm.it

Tren

- Desde Stazione Milano Centrale – Stazione, Milano Porta Garibaldi y Lambrate: línea 2 de metro en dirección Abbiategrasso y trasbordo en la parada Cadorna Triennale a la línea 1 hasta el final de la línea, dirección Rho-Fieramilano.
- Desde Stazione Cadorna: línea 1 de metro hasta el final de la línea, dirección Rho-Fieramilano.
- Desde las estaciones de Certosa, Villapizzone, Lancetti, Porta Garibaldi, Repubblica, Porta Venezia, Dateo, Porta Vittoria y Forlanini, se puede llegar al recinto Ferial con dos líneas de tren de cercanías, la S5 y la S6.

Consultar en www.trenitalia.com y www.trenord.it los trayectos y tarifas.

Coche

Para llegar a la Feria se puede aparcar el coche en uno de los aparcamientos que se encuentran a la entrada de Milán y que coinciden con las paradas de metro: Cascina Gobba, San Donato, Famagosta, Bisceglie, Lampugano y Molino Dorino. Si se prefiere llegar hasta la Feria con el coche están disponibles los aparcamientos del recinto. Las tarifas son de 12 € las primeras 4 horas, y 16,50 € las 4 siguientes, hasta un máximo de 24 horas.

- Autopista A7-Genova, A1 Bologna e A4-Torino: tangencial oeste, dirección norte, salida FieraMilano.
- Autopista A4-Venezia: salida, Pero-FieraMilano.
- Autopista A8-Varese y A9-Como: salida FieraMilano.

Avión

Aeropuerto Linate: Línea 4 del metro hasta San Babila, y luego cambiar a la línea roja en dirección Rho Fiera Milano.

Aeropuerto Malpensa:

- Servicio gratuito de autobús hasta Lineapelle. Más información en el siguiente enlace.

- Tren Malpensa Express hasta Milano Cadorna, y luego coger la línea roja de metro en dirección a Rho Fiera Milano. Más información en el siguiente enlace.

Aeropuerto Orio al Serio:

- Se puede llegar al recinto ferial en tren desde la estación de tren de Bérgamo. Más información sobre el horario en el siguiente enlace.
- También es posible llegar a Milán en autobús, en la parada de la estación central de trenes coger la línea verde hasta Famagosta, parar en Cadorna y cambiar a la línea roja en dirección a Rho Fiera Milano.

5.2. Listado de expositores españoles

A continuación, se incluye el listado de expositores españoles en la edición de febrero de 2024:

TABLA 5. LISTADO DE EXPOSITORES ESPAÑOLES
Edición febrero 2024

EMPRESA	PÁGINA WEB	AGRUPACIÓN	ORIGEN
2A FOILS SL	https://2afoils.com/	AEC	Alicante
ADETEX, SL	https://www.adetexfoamgroup.com/	-	Alicante
ADORNOS CLEMENT, SL	https://fclement.com/	-	Alicante
AG TEXTIL PE, SL	https://www.agtextil.es/	-	Alicante
ALMANSA CUERO - PIEL SL	https://www.almansacueropiel.com/	-	Albacete
AMERICAN SUPPLY CORPORATION, SA	https://americansupply.es/	-	Alicante
ANALCO AUXILIAR CALZADO SA	https://analco.com/	-	Alicante
ARNEPLANT, SL	https://arneplant.com/	-	La Rioja
ARTESA MANUFACTURAS, SL	https://www.artesa-sl.com/	-	Alicante

BRITIGRAF	https://britigraf.com/	-	Alicante
CASTELL ARTÍCULOS PARA CALZADO Y CINTURONES SL	https://castell.es/	-	Alicante
CASTER SA	https://www.caslite.es/	-	Alicante
CASTEX FASHION, SL	http://www.castex.es/	-	Alicante
CAUCHOS ARNEDO, SA	https://www.cauchosarnedo.es/	-	La Rioja
CHIASA SL	https://www.chiasa.es/	-	Barcelona
COLOMER 1792 SL	https://www.colomer.eu/	-	Barcelona
COMBALIA, SA	https://www.combalia.es/	-	Barcelona
CORDONFIL SL	https://www.cordonfil.com/es/	-	Zaragoza
CUEROS EXOTICOS VALENCIA SLNE	https://www.exoticosvalencia.com/	-	Valencia
CURTIDOS BADÍA SAU	https://curtidosbadia.com/	-	Barcelona
CURTIDOS CASTAÑER SL	http://www.xn--curtidoscastaer-brb.com/	-	Barcelona
CURTIDOS J VÁZQUEZ SA	https://www.curtidosvazquez.com/	-	Zaragoza
CURTIDOS LAJARA SL	https://www.curtidoslajara.com/	AEC	Alicante
CURTITS AQUALATA SA	http://www.curtits-aqualata.es/	ACEXPIEL	Barcelona
DERCOSA. DERIVADOS DEL COLAGENO SA	https://www.dercosa.com/	ACEXPIEL	Valencia
DESPELL SA	https://despell.es/	-	Alicante
EUSTAQUIO CANTÓ CANO SL	http://www.eustaquiocanto.com/	-	Alicante
FABRICA EXPORTADORA METALICA SL - GRUPO MILAN	https://grupo-milan.com/	AEC	Alicante
FLEXOR SA	https://www.flexor.es/	-	Barcelona

FORNITURAS CLEMENT	https://fclement.com/	-	Alicante
FUTURAPIEL, SL	https://www.futurapiel.es/	AEC	Alicante
GABRIEL POVEDA FERRIOLS SL	https://povedatextil.com/en/home/	AEC	Alicante
HILOS Y CINTAS SL	https://www.hilosycintas.com/	AEC	Alicante
HOSBO - HIJOS DE OSCAR BOTELLA SEMPERE, SL	https://oscarbotella.com/	-	Alicante
INCUPISA - INTERNACIONAL DE CUEROS Y PIELES SA	https://splitgroup.com/companies/incupisa/	-	Valencia
INCUSA - INDUSTRIAS DEL CURTIDO SA	http://industriasdelcurtido.es/es/inicio/	-	Valencia
INPELSA - GRUPO LEDERVAL	https://inpelsa.es/	-	Valencia
INSOLETEC SL	http://insoletec.es/	AEC	Alicante
INYECTADOS ZAMORA SL	https://www.inyectadoszamora.com/	AEC	Alicante
JOSE FERRANDEZ ANDRES, SL	https://joseferrandez.es/	AEC	Alicante
JUAN POVEDA GROUP	https://www.jpoveda.com/	-	Alicante
KREBAND, SL	https://www.kreband.com/	-	Barcelona
LA DOMA SA DE CURTIDOS	-	-	Barcelona
LUXOTICA - PREMIUM SKINS	https://luxotica.es/	ACEXPIEL	Valencia
MIGUEL FARRES ROJAS SA	https://splenda.es/	-	Barcelona
MIPE TEXTIL SL	https://www.mipetextil.es/	-	Alicante
MIRET Y CIA SA	https://www.miretycia.com/	-	Barcelona
MORERA PELL SL	https://morerapell.com/en/	-	Barcelona
MORON GROUP	https://morerapell.com/en/	-	La Rioja

OMEGA TENERIAS SA	https://teneriasomega.com/	ACEXPIEL	Navarra
PALOMARES PIEL SL	https://palomarespiel.com/es/	-	Alicante
PEMS CAMBRILLONES SL	https://cambrillonespems.com/	-	Alicante
PERE PONS SA	https://perepons.com/	-	Barcelona
PIES CUADRADOS LEATHER SL	https://www.piescuadrados.es/empresa/	-	Alicante
PLAGINSA - PLANCHAS DE GOMA INDUSTRIAL SA	https://www.grupoplaginsa.com/	-	Alicante
PLASTINHER URBAN SLU	https://www.pthurban.com/	-	Alicante
POVEDA TEXTIL	https://povedatextil.com/	-	Alicante
PRODUCTOS SHAPELY SL	https://www.productosshapely-spain.com/	-	Toledo
QUINORGAN	https://quinorgan.com/	AEC	Barcelona
RIBA GUIXA CURTIDOS SLU	https://ribaguixa.com/	-	Barcelona
SAN MARTIN SL	https://tlsanmartin.com/	AEC	Alicante
SCAVINI SL	https://scavinibcn.com/	-	Barcelona
SPUMATEX SL	https://spumatex.es/	-	Alicante
STYLECOW LEATHER SL	http://www.stylecowleather.com/	-	Castellón
SUSY SHOES SL	https://susy-shoes.com/	-	Alicante
TECNO ADORNOS DEL SURESTE SL	https://britigraf.com/	-	Alicante
TEJIDOS ROCA SL	https://tejidosroca.com/	-	Murcia
TEJIPLAST SL	https://tejiplastfabric.com/	-	Alicante
TEXLESS ECOFABRICS SLU	https://texless.com/	AEC	Alicante
TEXPIEL TEXTILES SL	https://texpiel.com/	-	Alicante
TEXTIGOR SL	http://textigor.net/	-	Alicante
TEXTILES ILITEX SL	https://www.textilesilitex.com/	-	Alicante

TEXTIL IN 1964 SL	https://www.textilin.com/	-	Alicante
UNICHEM IBERICA SL	https://www.unichem.es/	-	Albacete
VERDEVELENO SL	https://verdeveleno.com/		Valencia

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de LINEAPELLE (2024) y de las páginas web de las distintas empresas.

5.3. Direcciones de interés

5.3.1. ICEX España Exportación e Inversiones

ICEX España Exportación e Inversiones ofrece servicios de consultoría personalizada a través de su red de Oficinas Económicas y Comerciales en el exterior.

La Oficina Económica y Comercial de Milán cuenta con un grupo de profesionales especializados por sectores, lo que asegura a las empresas un profundo conocimiento del mercado, así como de los instrumentos más adecuados para la entrada, para el establecimiento en el país o para potenciar la presencia en el mercado italiano.

TABLA 6. DIRECCIONES DE INTERÉS

ICEX España Exportación e Inversiones / Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Milán

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	Via del Vecchio Politecnico, 3 20121 Milano, Italia Teléfono: +39 02 781 400
E-mail: icex@icex.es	E-mail: milan@comercio.mineco.es
Web: www.icex.es	Web: http://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-principal/portada/index.html?idPais=IT

5.3.2. Asociaciones y organismos

El presente apartado presenta las asociaciones y organismos, tanto españoles como italianos, que puedan interesar a las empresas españolas para acceder al mercado italiano.

Asociaciones y organismos españoles:

- **AEC** – Asociación Española de Empresas de Componentes para el Calzado.

  Elche Parque Empresarial
  C/ Severo Ochoa nº 42 -
  03203 ELCHE (Alicante)
  Teléfono: + 34 965 46 01 58
  Email: aeecc@aeecc.com
  Web: www.componentescalzado.com

- **ACEXPIEL** – Asociación Española de la Industria de la Piel para el Comercio Exterior.

  C/ Caspe 130 3ª – 3º
  08013 Barcelona
  Teléfono: +34 934 593 396
  Email : inform@leather-spain.com
  Web : www.leather-spain.com

- **Inescop** – Instituto Tecnológico del Calzado y Conexas.

  Polígono Industrial Campo Alto
  C/ Alemania, 102
  03600 Elda (Alicante)
  Teléfono: +34 965 39 52 13
  Web: www.inescop.es

Asociaciones y organismos italianos:

- **Assomac** – Asociación Italiana de Constructores de Tecnología para Calzado, Peletería y Curtiduría.

  Via G. Matteotti, 4/A,
  27029 Vigevano (PV)
  Teléfono: + 39 0381 78883
  Email: office@assomac.it
  Web: www.assomac.it

- **Assopellettieri** – Asociación de Peleteros Italianos.

  Via Alberto Riva Villasanta, 3
  20145 Milano
  Teléfono: + 39 0200625813
  Email : segreteria@assopellettieri.it
  Web : https://assopellettieri.it/

- **Icec** – Instituto Italiano de Certificación de Calidad en la Piel.

  Via Brisa, 3
  20123 Milano
  Teléfono: + 39.02.83531078
  E-mail: icec@icec.it

- **UNIC** – Unión Nacional de las Empresas de Curtidos.

  Via Brisa, 3
  20123 Milano
  Teléfono: +39 028807711
  E-mail: unic@unic.it
  Web: https://www.unic.it/

- **SSIP** – Estación Experimental Italiana para la Industria de la Piel y de los Curtidos.

  Comprensorio Olivetti
  Via Campi Flegrei, 34
  80078 Pozzuoli (NA)
  Teléfono: + 39 081 597 91 00
  Email: ssip@ssip.it
  Web: www.ssip.it

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

IF

GOBIERNO DE ESPAÑA
MINISTERIO DE ECONOMÍA, COMERCIO Y EMPRESA
ICEX España Exportación e Inversiones