



INFORME
DE FERIA

2024



Sì Sposaitalia Collezioni

Milán

5-8 de abril 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

6 de mayo de 2024
Milán

Este estudio ha sido realizado por
Virginia Ruiz Villalba

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

<http://italia.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	4
2. Descripción y evolución de la Feria	5
2.1. Organización y precios	5
2.1.1. Precios del <i>Stand</i>	5
2.1.2. Plano del recinto	6
2.2. Datos estadísticos de los expositores	7
2.3. Participación española	8
3. Actividades de promoción	9
3.1. Actividades de Promoción de la feria	9
4. Tendencias y novedades presentadas	10
4.1. Tendencias	10
4.2. Novedades presentadas por la Feria	13
5. Valoración	15
5.1. Del evento en su conjunto	15
5.2. De la presencia española	15
5.3. De los países competidores	15
6. Anexos	16
6.1. Recomendaciones	16
6.1.1. Recomendaciones	16
6.1.2. Cómo llegar	18
6.2. Listado de expositores españoles	19
6.3. Direcciones de interés	19
6.4. Asociaciones del sector	19
6.5. Prensa especializada del sector	20
6.6. Ferias relacionadas	21





1. Perfil de la Feria

1.1. Ficha técnica

Ámbito	Internacional
Fecha de celebración	05.04.2024 – 08.04.2024
Edición	46ª Edición
Frecuencia	Anual
Lugar de celebración	Allianz MiCo Milano (Viale Teodorico GATE 5, 20149)
Horario de la feria	Horario ininterrumpido de 9:30 a 19:00 horas
Precio de la entrada	Ingreso gratuito para los operadores del sector, previo registro.
Tipo de visitantes	Profesionales (B2B)
Organizador	Fiera Milano S.p.A. Sede operativa: Strada Statale del Sempione 28, 20017 Rho (Milano)

1.2. Sectores y productos representados

Los sectores representados en la feria han sido:

- Moda nupcial:
 - Vestidos de novia
 - Trajes de novio
- Moda de fiesta y ceremonia:
 - Vestidos de ceremonia (mujer)
 - Trajes de ceremonia (hombre)
- Calzado nupcial y de ceremonia
- Accesorios de fiesta:
 - Bolsos
 - joyería



2. Descripción y evolución de la Feria

Desde su creación en 1982, Sì Sposaitalia Collezioni se ha consolidado como el evento predilecto para la moda nupcial y de ceremonia en Italia, evolucionando en respuesta a las exigencias del mercado. Originalmente alineado con la Semana de la Moda de Milán, se realizaba dos veces al año (marzo y octubre). La decisión de 1989 de pasar a una celebración anual marcó un nuevo comienzo, introduciendo los desfiles que amplificaron su prestigio. A lo largo de los años, Sì Sposaitalia ha ajustado sus fechas para optimizar la participación internacional y ha enriquecido su programa con colaboraciones destacadas y exposiciones, como la dedicada a *Barbie* en 2005 y la *Pigotta* de *Unicef* en 2007. También se implantó en los últimos años, el cambio de fechas a abril y la introducción de nuevos formatos de desfile.

2.1. Organización y precios

La Feria es organizada por Fiera Milano S.p.A. y cuenta con el patrocinio de *Regione Lombardia* y *Comune di Milano*.

Fiera Milano S.p.A.



FIERA MILANO

Sede Legal: Strada Statale del Sempione
n. 28, 20017 Rho (MI)

Tel.: +39 02 4997 1

Mail: fieramilano@fieramilano.it

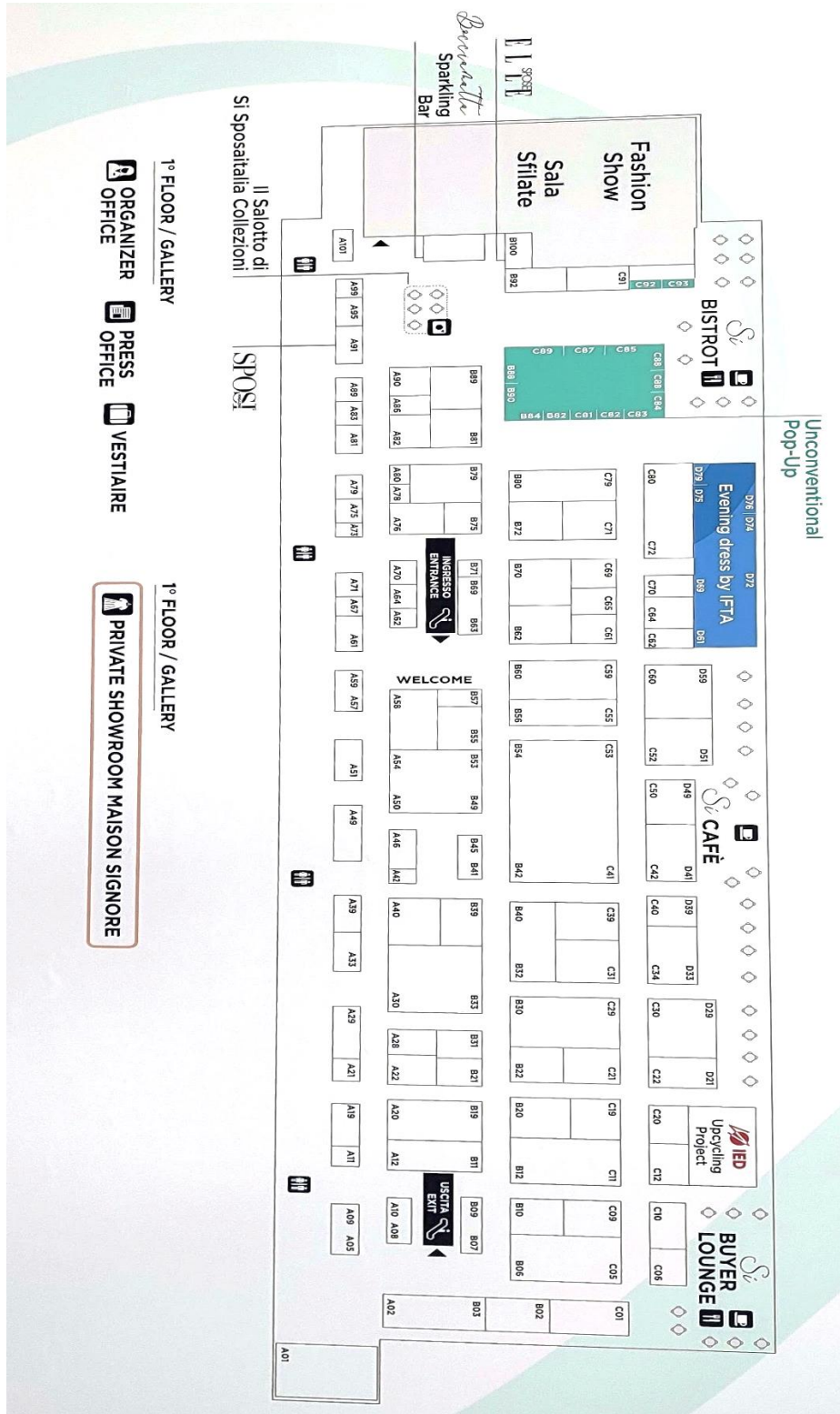
Web: www.fieramilano.it

2.1.1. Precios del *Stand*

El precio del stand es de 303 € el m² + 1.420 € de cuota de inscripción por empresa.



2.1.2. Plano del recinto



2.2. Datos estadísticos de los expositores

Esta edición, Sì Sposaitalia acogió a 140 empresas que presentaron las propuestas para 2025 con un total de 200 marcas. Además de Italia, la Feria contó con expositores de 19 países, destacando Estados Unidos, Francia, Países Bajos, España, Ucrania y Polonia.

En el siguiente gráfico se puede apreciar que, a pesar de mantener el número de expositores totales constantes, los expositores extranjeros han ido disminuyendo gradualmente en las tres últimas ediciones.

GRÁFICO 1. EVOLUCIÓN DE LOS EXPOSITORES

Evolución de los datos de expositores 2019 - 2024



Fuente: Elaboración propia con datos de Sì Sposaitalia¹

España se sitúa en quinta posición por detrás de Italia Estados Unidos, Francia y Países Bajos.

TABLA 1. RANKING DE PAÍSES EXPOSITORES

Ranking	País	Expositores (marcas)	Empresas
1	Italia	113	88
2	Estados Unidos	14	9
3	Francia	13	6
4	Países Bajos	13	4
5	España	7	5
6	Ucrania	6	4

¹ En 2020 no se celebró la Feria por el Covid-19

6	Polonia	5	4
7	Alemania	5	3
7	Turquía	5	3
7	Canadá	4	3
8	Taiwán	4	2
8	Grecia	3	2
9	Portugal	2	1
9	China	1	1
9	Arabia Saudí	1	1
9	Hungría	1	1
9	Uzbekistán	1	1
9	Irlanda	1	1
9	Nueva Zelanda	1	1

Fuente: Elaboración propia

2.3. Participación española

En esta edición han participado cinco empresas españolas, con siete marcas diferentes. A pesar de que la presencia española ha aumentado ligeramente con respecto a ediciones anteriores, no se han alcanzado todavía los niveles de participación de empresas españolas que había con anterioridad a la crisis del Covid-19.

GRÁFICO 2. EVOLUCIÓN DE LOS EXPOSITORES ESPAÑOLES

EVOLUCIÓN DE LOS DATOS DE EXPOSITORES ESPAÑOLES 2018 - 2024



Fuente: Elaboración propia².

² En 2020 no se celebró la Feria por el Covid-19

3. Actividades de promoción

3.1. Actividades de Promoción de la feria

ICEX, junto con la Oficina Económica y Comercial de España en Milán, organizó un desfile de moda nupcial y ceremonia bajo el paraguas “*Fashion from Spain*” para dar proyección a las marcas españolas. Higar Moda, Alma Couture, Chie Mihara y Lexus Collection participaron en el desfile.



4. Tendencias y novedades presentadas

4.1. Tendencias

Las tendencias en vestidos de novia para 2025 destacan por su innovación y variedad, capturando la atención tanto de los operadores del sector como de futuras novias.

- LARGO VARIABLE

Una de las tendencias predominantes en Italia ha sido la *Lunghezza volubile*, que permite jugar con las longitudes de los vestidos de novia. Los vestidos varían desde largos hasta extremadamente cortos, incluyendo también los cortes midi y diseños que combinan largo y corto simultáneamente. Esta tendencia se caracteriza por faldas que alternan entre largos dramáticos con cola y cortes que se elevan por encima de la rodilla, añadiendo una versatilidad sorprendente y dinámica a la silueta nupcial.



Feria Sì Sposaitalia



Feria Sì Sposaitalia

- MACRAMÉ

Tal como lo destacó *Pierpaolo Piccioli* en su colección de primavera-verano 2024, el papel del macramé en la moda nupcial ha sido redefinido. El enfoque no sólo pone a los detalles como meros adornos, sino que transforma el vestido en una obra de arte escultórica, donde los bordados, el macramé y el encaje resaltan motivos mayormente florales, jugando con la transparencia y la solidez de los diseños.



Feria Sì Sposaitalia



Feria Sì Sposaitalia

- DIVA DIVINA

La tendencia *Diva divina* trae el glamur del cine a la moda nupcial, con un resurgimiento del estilo de los años cuarenta. Viene caracterizado por vestidos severos y detalles refinados como botones recubiertos, mientras que también se exploran propuestas extravagantes con mangas amplias y dramáticas.



Feria Sì Sposaitalia



Feria Sì Sposaitalia

- EFECTO DESVANECIMIENTO

Este efecto introduce una interacción entre los tejidos y la piel, utilizando vestidos que con la transparencia crean ilusiones ópticas de desnudez. Estas piezas utilizan tules, Chiffon y organzas para jugar sutilmente con lo visible y lo oculto, ofreciendo una nueva dimensión de ligereza y misterio al diseño nupcial. Supone una evolución en la estética de las novias, donde el vestido no es solo una prenda de ropa, sino que consigue transmitir mucho más.



Feria Sì Sposaitalia



Feria Sì Sposaitalia

4.2. Novedades presentadas por la Feria

En esta edición, se dejó claro que las reglas convencionales del vestido de novia del pasado están siendo redefinidas por una mayor sensualidad y creatividad. Se han presentado una amalgama de estilos rompedores que presentan propuestas atrevidas capturando la esencia de la individualidad y la modernidad. Se pueden encontrar desde trajes con cortes innovadores y detalles inesperados hasta vestidos que mezclan lo clásico con lo contemporáneo.

A continuación, se muestran las tendencias que ha presentado este año la Feria SÌ Sposaitalia Collezioni en su revista, ilustradas por Jacobo Ascari:

- **CORSET LOVERS**

Los Corsés han vuelto para acentuar la cintura y la figura de la mujer. Como ya se pudo ver en las tendencias presentadas de la Fashion Week de Milán, 2025 estará marcado por prendas que tratarán de realzar la figura femenina con especial atención a marcar la zona de la cintura.

La nueva versión *pop-romántica* ya ha invadido las pasarelas prêt-à-porter y las alfombras rojas, que, junto con faldas voluminosas, reescriben las reglas de la seducción.



- **OVERDRESSED**

Dado que una boda es la ocasión más extraordinaria donde poder demostrar que todo lo que se quiere se consigue, es el mejor momento para abrir las puertas a lo espectacular, lo excepcional, y a lo excéntrico.

En esta tendencia destacan las mangas globo, volantes que se estrechan, anchuras desiguales, estolas infinitas y sobre todo dramáticas colas. Los vestidos que siguen esta línea están hechos para ocupar el espacio.

- *POETICAL SEXY*

Esta tendencia incorpora escotes tanto en la parte frontal del vestido como en la de atrás, abriendo aberturas y dosificando las transparencias. También se caracteriza por el uso de la ropa interior como si fuera una prenda exterior.

Se trata de dejar el lado ingenuo de la novia “inocente” para lucir la opulencia y la ostentación de una forma sensual. Se deja de lado el antiguo juego del “menos es más”, para resaltar preciosismo, el brillo y la sobre decoración.



- *NORDIC EMOTIONS*

La tendencia “Nordic Emotions” captura la esencia de un romanticismo ártico, caracterizado por la utilización elegante de materiales como el encaje y la seda.

Este estilo se distingue por la forma en que el encaje se complementa y se entrelaza con la suavidad y el brillo del satén, evocando una seducción sutil y sofisticada. Incorpora elementos como el uso predominante del blanco, que se ha popularizado en el estilo *cottagecore*, demostrando un compromiso creciente con la estética y el contenido. En conjunto, redefine la belleza rústica con un toque de elegancia y modernidad nórdica.



CORSET LOVERS
Randy Fenoly

OVERDRESSED
Creatif Paris



POETICAL SEXY
Julia Kontogruni

NORDIC EMOTIONS
Ariano



5. Valoración

5.1. Del evento en su conjunto

La edición 46ª de SÌ Sposaitalia Collezioni, ha acogido unas 200 marcas provenientes de 20 países. Se consolida como un evento líder a nivel europeo en el ámbito de la moda nupcial, ocupando el segundo lugar como punto de encuentro para marcas y compradores del sector, tras la Feria *Barcelona Bridal*. Este evento es una puerta de entrada clave para el mercado europeo y especialmente, para el mercado italiano.

En cuanto a la participación, se mantiene el número de expositores totales, superando los niveles de prepandemia. Sin embargo, la afluencia de visitantes aún no ha alcanzado una completa recuperación. La mayoría de los asistentes han sido italianos, aunque empieza, al igual que en la anterior edición, un gradual retorno de los compradores internacionales.

5.2. De la presencia española

El número de expositores españoles se mantiene en niveles similares en las últimas ediciones, aunque todavía no se ha conseguido alcanzar una cifra de participación española como la que había con anterioridad a la crisis del Covid-19.

Las empresas españolas que asistieron a la feria subrayaron la importancia del mercado italiano para sus ventas, siendo este, después de España, el más importante para la mayoría en términos de ingresos y el principal en cuanto a exportaciones.

5.3. De los países competidores

En primer lugar, destaca la participación Italia con 113 expositores. Siendo el país anfitrión, Italia suele destacar por su alta calidad en diseño y fabricación, especialmente en moda nupcial. Los diseñadores italianos son renombrados por su atención al detalle, uso de telas de alta calidad y estilos que mezclan lo clásico con toques modernos. Le sigue Estados Unidos con 14 marcas que presentan una mezcla de enfoques prácticos y estilísticos, con vestidos que van desde los muy elaborados hasta los más minimalistas, reflejando la diversidad de la cultura nupcial en estos países. Tras este país, Francia, con 13 expositores, refleja un aire de sofisticación y romanticismo, con un toque de lujo discreto. En cuarta posición se sitúa Países bajos con 13 expositores y en quinta posición, España con 7.

6. Anexos

6.1. Recomendaciones

6.1.1. Recomendaciones

Algunas de las principales recomendaciones para las empresas que planean asistir a la feria son las siguientes:

Antes de la feria:

1. Organice su viaje con antelación. Los precios de los hoteles en Milán suelen subir mucho durante las ferias importantes.
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.
8. Participación en eventos: La feria FILO ofrece la posibilidad de asistir a varios eventos y actividades relacionadas con el sector. Es recomendable que las empresas participen en ellos para aprovechar al máximo la experiencia de la feria.

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.

6.1.2. Cómo llegar

El recinto se encuentra en Via Teodorico Fiera Milano, GATE 5.



Coche

- Desde las circunvalaciones que rodean la ciudad, siga las indicaciones hacia FieraMilanoCity. El recinto cuenta con 600 plazas de aparcamiento disponibles en la azotea del pabellón 4.



Metro

- A la Feria se puede llegar en metro con la línea lila M5. También son una opción los autobuses 48 y 78 (parada Portello) y el tranvía 19 (parada V.le Boezio). Desde [aquí](#) se puede consultar el mapa del metro de Milán. El billete ordinario cuesta 2,20 € por trayecto. www.atm.it



Avión

- Desde el Aeropuerto de Linate: autobús 73 (dirección San Babila) – bajar en San Babila, de ahí coger el metro de la línea M1 (dirección Rho) hasta llegar a la parada Lotto. Se puede bajar en Lotto y caminar hasta el recinto (10 min.) o continuar con la línea M5 (dirección Bignami) y parar en Portello.
- Desde la Terminal 1 del Aeropuerto de Malpensa: coger el tren Malpensa Express y bajar en la estación de Garibaldi. Coger el metro de la línea M5 (dirección Bignami) y bajar en Portello.
- Desde el Aeropuerto de Bérgamo-Orio al Serio: coger el autobús “Orio Shuttle” hasta la estación de Milano Centrale y tomar el metro siguiendo las indicaciones.



Tren

- Desde la estación de Milano Centrale y Milano Lambrate: Línea M2 (dirección Assago Forum/Abbiategrasso), bajar en Garibaldi, hacer trasbordo para tomar la línea M5 (dirección San Siro) hasta llegar a la parada de Portello.
- Desde la estación de Garibaldi: Línea M5 (dirección San Siro) – bajar en Portello.
- Desde la estación de Domodossola: Metro Línea M5 (dirección San Siro) – bajar en Portello.



6.2. Listado de expositores españoles

Nº	EMPRESA	Web
1	GRUPO HIGAR NOVIAS	www.higarnovias.com
2	LEXUS	www.lexus.es
3	ALMA SIMÓN	www.almacouture.es
4	CHIE MIHARA	www.chiemihara.com
5	MARIA COCA	www.mariacoca.com

6.3. Direcciones de interés

Para recibir más información sobre el certamen puede 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
E-mail: icex@icex.es	E-mail: milan@comercio.mineco.es
Web: www.icex.es	Web: http://italia.oficinascomerciales.es

6.4. Asociaciones del sector

- **Sistema Moda Italia (SMI) Federazione Tessile e Moda**

La “Federación Italiana de las Industrias Textil y de Confección” agrupa a todas las asociaciones del sector de la moda. En su web, se encuentran publicados estudios, estadísticas, así como datos importantes del sector en Italia con vínculos a otras páginas interesantes para productores y empresas.

Web: www.sistemamodaitalia.it

- **Camera Nazionale de la Moda Italiana**

La “Cámara Nacional de la Moda Italiana” es una asociación sin ánimo de lucro que coordina y promueve el desarrollo de la moda italiana.

Web: www.cameramoda.com



- **Federazione Moda Italia**

“Federación Moda Italia” es una organización de detallistas y por mayor de los sectores de la confección, textil para decoración, tejidos para la confección, peletería, accesorios y artículos deportivos. Integrada en *Confcommercio Imprese per l'Italia*, aglutina a 35.000 PYMEs y representa la actividad de 102 asociaciones provinciales.

Web: www.federazionemodaitalia.com

- **Camera dei Buyers della Moda**

Asociación italiana de minoristas de gama alta con tiendas multi-marca.

Web: www.camerabuyer.it

6.5. Prensa especializada del sector

- **White Sposa**

Edizione Newco Srl. Via Cadolini 32 – 20137 Milano

Email: white@whitemagazine.it

Web: www.whitemagazine.it

- **Elle Spose - Hearst Magazines Italia**

Hearst Magazines Italia, S.p.A. Via Branco 6 – 20159 Milano

Web: www.elle.it/sposa

- **Book Moda Sposa. Publifashion**

Publifashion Srl. Via Manzoni 8 – 20089 Rozzano (Mi)

Email: redazione.milano@bookmoda.com

Web: www.bookmoda.com

- **Collezioni Haute Couture & Sposa**

Logos Publishing Srl. Via Curtatona 5/2 – 41126 Modena

Email: logospublishing@logos.info

Web: www.logos.info





- **Edizioni Condè Nast S.P.A.**

Vogue Sposa – Nozze in Lombardia – Vogue-Sposa.it – Matrimonio Perfetto

P.zza Castello 27 – 20121 Milano

Email: crosati@condenast.it

Web: www.vogue.it

- **Io Donna Wedding Book**

Rcs Media Group Spa. Via Angelo Rizzoli 8 – 20132 Milano

Email: iodonna.marketing@rcs.it

Web: www.iodonna.it

- **Sposa Moderna**

Sposa Moderna. Via Pasquale Stanislao Mancini, 2 – 00196 Roma

Email: redazione@sposamoderna.com

Web: www.sposamoderna.com



6.6. Ferias relacionadas

Feria	Ciudad	País	Fechas	Web
National Bridal Market	Chicago	Estados Unidos	15 -17 septiembre 2024	nationalbridalmarket.com
Romasposa	Roma	Italia	24 – 25 octubre 2024	romasposa.it
Tuttosposi	Nápoles	Italia	25 - 28 octubre 2024	tuttosposi.it
Bridal Fair	París	Francia	marzo 2025	parisbridalfair.com
Bridal Fashion Week	Barcelona	España	23 - 26 abril 2025	barcelonabridalweek.com
White Gallery	Londres	Reino Unido	mayo 2025	bridalweek.com/whitegallery

icex

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



icex España
Exportación
e Inversiones