



INFORME
DE FERIA

2024



Milano Fashion & Jewels

Milán

18 - 21 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.

icex



INFORME
DE FERIA

12 de marzo de 2024
Milán

Este estudio ha sido realizado por
Elena González Lull

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	8
2.3. Participación española	10
2.4. Datos estadísticos de visitantes	11
3. Tendencias y novedades presentadas	12
3.1. It's Just for fun	12
3.2. Make Ordinary Extra – Ordinary	12
3.3. Beyond Bodies	12
3.4. Supercraft	12
3.5. Too Good to Be True	13
3.6. Like me, Like me Not	13
4. Valoración	14
4.1. Del evento en su conjunto	14
5. Anexos	15
5.1. Recomendaciones	15
5.2. Listado de expositores españoles	19
5.3. Direcciones de interés	20





1. Perfil de la Feria

1.1. Ficha técnica

Ámbito	Internacional
Fecha de celebración	18 al 21 de febrero de 2024
Edición	9.ª Edición
Frecuencia	Semestral (febrero y septiembre)
Fecha próxima edición	15 al 18 de septiembre de 2024
Lugar de celebración	RHO Fiera Milano Strada Statale Sempione, 28 20017 Rho, Milano
Horario de la feria	Horario ininterrumpido de 9:30 a 18:30 horas
Precio de la entrada	Entrada a profesionales del sector: Gratuita
Tipo de visitantes	<ul style="list-style-type: none">• Distribución al público: tienda independiente, cadenas de tiendas, grandes almacenes, <i>concept store</i>, comercio electrónico, etc.• Distribución comercial: mayorista, importación-exportación, representante, agente...• Producción: taller con punto de venta, artesano, diseñador o productor industrial.• Otros servicios: comunicación, <i>marketing</i>, publicidad, consultoría, instituciones y publicaciones o revistas.
Organizador	Fiera Milano S.p.A Strada statale Sempione, 28 20017 Rho MI Tel: +39 02 4997 1 <i>Email:</i> fieramilano@fieramilano.it https://www.fieramilano.it/



1.2. Sectores y productos representados

Los productos representados en Milano Fashion & Jewels son: bisutería, accesorios y complementos de moda, los cuales se subdividen en las siguientes secciones:

Tipología	Descripción
Jewels	Sección que alberga colecciones de joyería —desde bisutería fina a bisutería de moda— y donde las marcas interpretan las tendencias con gusto y personalidad distintivos. En su interior se encuentra <i>Contemporary Jewels</i> , el nuevo espacio expositivo que contiene colecciones cápsula de joyería contemporánea: un área donde es posible percibir la mezcla y el diálogo entre arte y moda, y explorar materiales y técnicas de elaboración innovadores.
Fashion	Esta sección alberga un amplio surtido de propuestas y colecciones <i>total look</i> que con creatividad y frescura enriquecen la oferta de tiendas, grandes almacenes y puntos de venta especializados para un público variado. La sección alberga dos subsectores: <i>Fashion Accesories</i> y <i>Fashion Apparel</i> .
Gems&Components	La sección recoge productos semiacabados y componentes para accesorios de moda, bisutería y joyas de moda, así como una rica variedad de piedras preciosas, semipreciosas, duras y de colores. Un mundo al alcance de la creatividad de artesanos y diseñadores.
Int'l Delivery	Sección que recoge una gran variedad de productos acabados y semiacabados de importación, ofreciendo una amplia selección de propuestas para el mercado italiano y europeo. Se subdivide en <i>Jewels Int'l Delivery</i> y <i>Fashion Int'l Delivery</i> .

2. Descripción y evolución de la Feria

2.1. Organización y precios

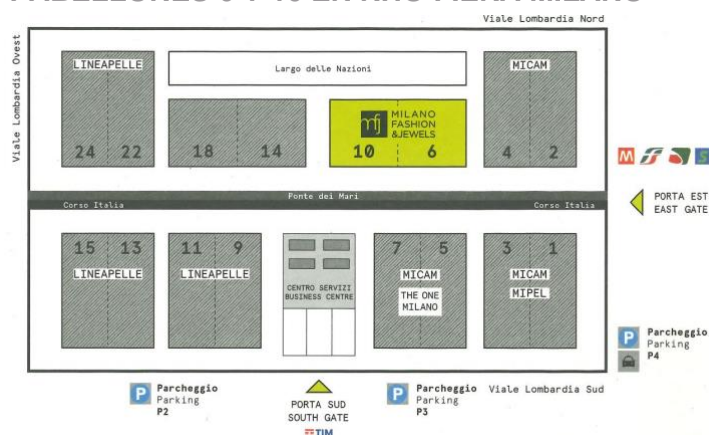
En la capital de la moda, Milano Fashion & Jewels es el evento en el que estilo, diseño e investigación se dan la mano, dando lugar a propuestas originales, combinaciones sorprendentes e ideas innovadoras. Un evento de moda para presentar colecciones y propuestas de accesorios de moda de cara a la próxima temporada, con especial atención a la moda *prêt-à-porter*.

La 9.^a edición celebrada en febrero de 2024 ha sido la primera en llamarse Milano Fashion & Jewels; anteriormente se llamaba HOMI Fashion & Jewels. Las empresas expositoras han podido presentar sus colecciones de accesorios de moda y bisutería para la temporada de Primavera/Verano 2024.



La Feria ocupó los pabellones seis y diez dentro del recinto de Rho Fiera Milano:

PLANO UBICACIÓN PABELLONES 6 Y 10 EN RHO FIERA MILANO



Fuente: Milano Fashion & Jewels

UBICACIÓN DE LOS STANDS DENTRO DE LOS PABELLONES



Fuente: Milano Fashion & Jewels

Precio del stand:

- En el caso de los stands prefabricados:

TIPO DE STAND	TARIFA POR M ²	OTROS COSTES
HOMI STANDARD (área mínima entre 6 y 24 m ²)	299 €/m ²	Incluida la cuota de inscripción
HOMI Class Fashion Área (de 25 m ² en adelante)	268 €/m ²	Más 900 € de cuota de inscripción

- En el caso de la reserva de solo el suelo:

TIPO DE STAND	TARIFA POR M ²	OTROS COSTES
Un lado abierto	207 €/m ²	Más 900 € de cuota de inscripción
Dos lados abiertos	230 €/m ²	Más 900 € de cuota de inscripción

La cuota de inscripción incluye el seguro de la feria.



2.2. Datos estadísticos de los expositores

En esta novena edición de Milano Fashion & Jewels han participado un total de 660 expositores, lo cual supone un aumento del 5,1 % respecto a la edición de febrero de 2023. Como podemos observar en la tabla, en esta edición se ha registrado una participación muy elevada, que sin embargo no alcanza los niveles prepandemia. Los mayores descensos en comparación con el periodo prepandemia se han observado en los expositores italianos, que han reducido su peso sobre el total.

TABLA 1 COMPARATIVA PARTICIPACIÓN EXPOSITORES POR EDICIÓN FEBRERO

Evolución de los datos de participación en la edición de febrero 2016-2024

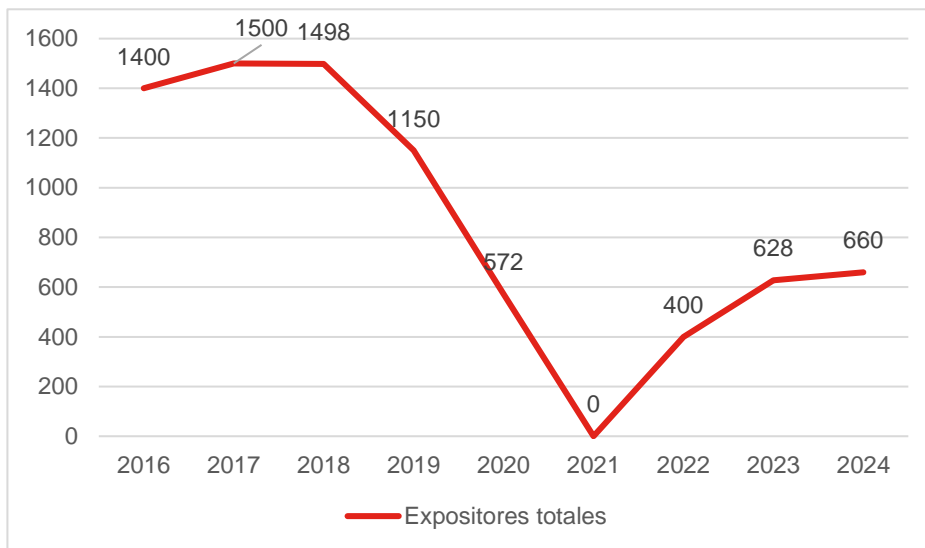
	Enero 2016	Enero 2017	Enero 2018	Enero 2019	Feb 2020	Feb 2021 ¹	Marzo 2022	Feb 2023	Feb 2024
Total expositores	1.400	1.500	1.498	1.150	572	-	400	628	660
Expositores italianos	1.120	1.185	1.112	810	384	-	264	438	420
% Expositores italianos	80 %	79 %	74 %	73 %	67 %	-	66 %	70 %	63,63 %
Expositores extranjeros	280	315	386	310	188	-	136	190	240
% Expositores extranjeros	20 %	21 %	26 %	27 %	33 %	-	34 %	30 %	36,36 %

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Milano Fashion & Jewels 2024.

¹ Cancelación del evento a causa de la COVID-19

GRÁFICO 2. EVOLUCIÓN EXPOSITORES TOTALES EDICIONES DE FEBRERO

Evolución de los datos de participación de los expositores en la edición febrero 2016-2024



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Milano Fashion & Jewels 2024.

En esta novena edición, los países extranjeros con mayor participación, como podemos ver en el siguiente gráfico, fueron Grecia, con 54 expositores, India con 40 y España con 37.

GRÁFICO 1. PAISES CON MAYOR NUMERO DE EXPOSITORES

Países con mayor participación en la edición de febrero 2024



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Milano Fashion & Jewels 2024.

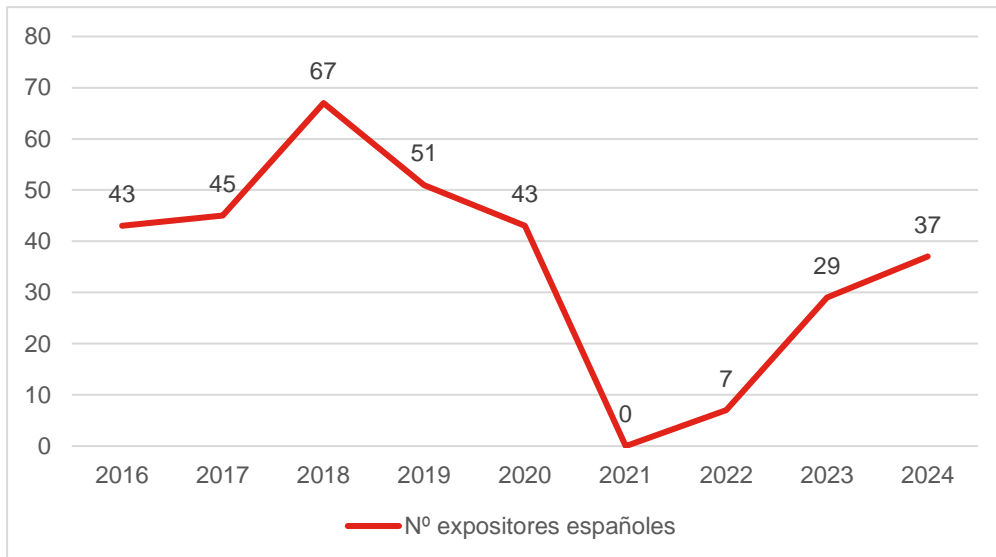
2.3. Participación española

En esta novena edición de Milano Fashion & Jewels han participado un total de 37 empresas españolas, lo que supone un aumento de 18 empresas respecto al año pasado, si bien todavía no se han recuperado los niveles prepandemia.

De ellas, 16 han participado de forma agrupada con la Asociación Española de Fabricantes de bisutería, accesorios de moda y componentes (SEBIME), con el apoyo de ICEX.

GRÁFICO 4. PARTICIPACIÓN EMPRESAS ESPAÑOLAS EDICIONES FEBRERO

Evolución de los datos de participación de empresas españolas en la edición febrero 2016-2024



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Milano Fashion & Jewels 2024.

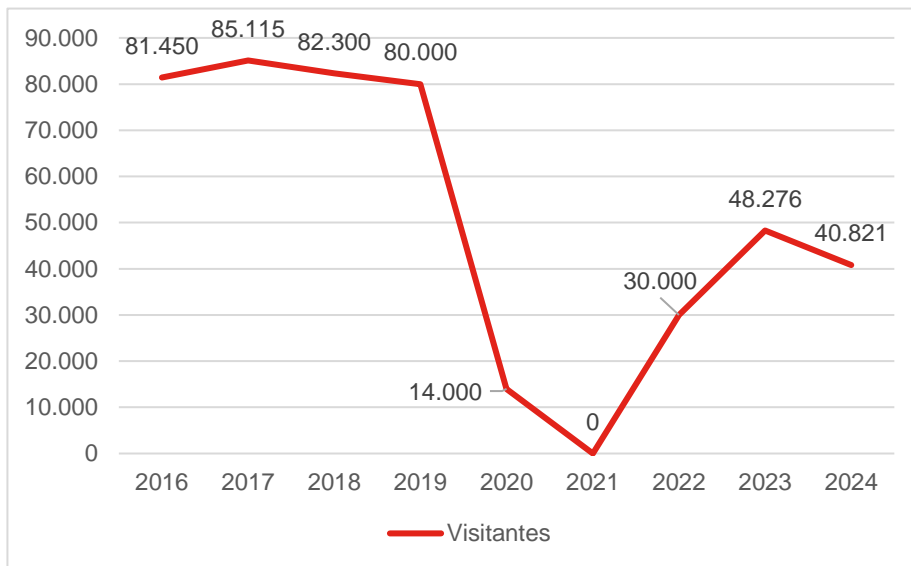
2.4. Datos estadísticos de visitantes

Los datos de asistencia recogidos corresponden a las cuatro ferias que tienen lugar contemporáneamente en Rho (MICAM, The One Milano, Milano Fashion&Jewels y LINEAPELLE).

En esta edición han acudido un total de 40.821 visitantes procedentes de 150 países. Comparado con la edición anterior, la feria ha registrado un leve descenso en asistencia (8.000 menos), con cifras muy inferiores a las previas a la COVID-19.

GRÁFICO 3. VISITANTES EDICIONES FEBRERO

Evolución de los datos de visitantes en la edición febrero 2016-2024



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Milano Fashion & Jewels 2024.

3. Tendencias y novedades presentadas

Desde 2020, Milano Fashion & Jewels Exhibition cuenta con la colaboración de Poli.Design para explorar más de cerca las tendencias y comprender la evolución del comportamiento de los consumidores.

A continuación, un breve recorrido por los escenarios de tendencias relatados en las últimas ediciones del evento.

3.1. It's Just for fun

Una narración de sensaciones impulsada por la ligereza y el deseo de hacer las cosas sólo por diversión, traducida en un enfoque infantil de la vida cotidiana hecho de palabras e inspiraciones bajo la bandera de la alegría y el color.

3.2. Make Ordinary Extra – Ordinary

El corazón de la transformación de lo ordinario en extraordinario se explora, mediante formas tradicionales que se comunican con lenguajes innovadores y colores *pop*.

3.3. Beyond Bodies

“*Beyond Bodies*” busca la singularidad a través de formas extravagantes y atrevidas que utilizan el cuerpo como fuente de inspiración. Siluetas que trazan el perfil anatómico, adornos faciales y detalles de la figura humana se convierten en los protagonistas de esta tendencia. Una tendencia para personas a las que les gusta dejar huella. Extrovertidos y curiosos por todo lo no convencional, utilizan el cuerpo como medio de expresión de su identidad, en una continua metamorfosis acorde con la estética contemporánea.

3.4. Supercraft

Tradicición e innovación se encuentran y fusionan para encontrar formas expresivas en superficies y volúmenes que miran al pasado y lo reinterpretan a través de soluciones contemporáneas. A medio camino entre la curiosidad por todo a través de nuevos lenguajes y formas de expresión y la nostalgia por lo pasado, el público de *Supercraft* se guía en sus elecciones por su atención a la sostenibilidad social y medioambiental.



3.5. Too Good to Be True

Describe mundos que parecían muy lejanos pero que se están haciendo realidad. La naturaleza se impone al despilfarro, a las opciones superficiales y se convierte en la prioridad de consumidores y empresas. Acciones sostenibles como el uso de materiales reciclados o la nueva vida de los objetos son clave.

3.6. Like me, Like me Not

Destaca la belleza de los contrastes, la libertad de expresión, indiferente al juicio de los demás. En un contexto contemporáneo en el que los gustos dictan la fama, el éxito o definen el talento de una persona, esta tendencia pretende redefinir la importancia de ser y no de gustar. Así, declara explícitamente cuándo se intenta ser algo que no se es; no se ocultan los excesos, sino que se realzan las peculiaridades.

icex



4. Valoración

4.1. Del evento en su conjunto

Milán es un punto clave para el sector de la moda. Prueba de ello es que durante la misma semana se llevan a cabo las Ferias Milano Fashion & Jewels, MICAM Milano, MIPEL, Lineapelle y TheOneMilano en FieraMilano (Rho). Este conjunto de eventos reunió a más de 2.000 empresas expositoras que se dieron cita con 40.821 visitantes profesionales. Además, a estas ferias comerciales se les suman otros eventos en diferentes ubicaciones de la ciudad de Milán como la Milano Fashion Week y WHITE Show, las cuales complementan el panorama de las presentaciones de moda en Milán, una referencia a nivel internacional.

Milano Fashion&Jewels es una de las ferias del sector de joyas, bisutería, complementos y accesorios de moda de referencia en Europa. Italia es uno de los principales mercados objetivo de las exportaciones españolas, y esta feria ofrece oportunidades a los participantes españoles para introducirse y consolidarse en el mercado italiano.

La mayor parte de las empresas expositoras participan con regularidad en esta Feria ya que cuentan con clientes en el mercado italiano, si bien algunas de ellas utilizan la feria como punto de encuentro con clientes de otros países como los provenientes de Asia o Europa del Este. Aproximadamente el 45 % de los compradores son del exterior. De la Unión Europea destacan Francia, Alemania, España y Grecia. Mientras que del resto del mundo resaltaron Japón, China, Kazajistán y Reino Unido.

España fue el tercer país extranjero con mayor participación con 37 empresas en total. Por delante se situaron Grecia (54) e India (40). La opinión de las empresas españolas participantes es generalmente positiva, muchas de ellas siguen repitiéndola año tras año. Para muchos expositores, el mercado italiano se percibe como altamente atractivo para sus negocios debido a la afinidad entre el gusto italiano y el español, ambos influenciados por su carácter mediterráneo.

Por último, paralelamente a los *stands* y la exposición de productos, se han desarrollado interesantes y concurridas actividades que versaron sobre temas de actualidad para el sector como la sostenibilidad, la innovación y las tendencias, lo cual convierten a Milano Fashion & Jewels en un foro fundamental para el conocimiento del sector.

5. Anexos

5.1. Recomendaciones

Cómo llegar:



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: 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 seis 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 12,50 € las primeras 4 horas y 18 € la tarifa diaria, siendo posible únicamente una reserva por día con una sola entrada y salida.

- 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:

Autobús número 73 hasta Piazza San Babila, donde se conecta con la línea 1 de metro hacia Rho-Fiera Milano. Tarifa Bus *navetta*: 10€ por trayecto. Horario: cada hora, desde las 8.30 a las 13:30 y desde las 15:00 a las 18:00. Durante los días de feria hay un autobús especial en dirección Fiera Milano (Puerta Este). Sale de la zona de llegadas nacionales del aeropuerto de las 8:30 a las 13:30 y de las 15:00 a las 18:00. Frecuencia: cada hora. El trayecto de vuelta se hace en horario de 9:30 a 12:30 y de 14:00 a 19:00 con la misma frecuencia.

Aeropuerto Malpensa:

- Tren Malpensa-Express: se coge en la Terminal 1 desde las 5:28 a las 00:28. Frecuencia: cada 15 minutos. Tarifa: 13 € por trayecto o 20 € ida y vuelta. Para más información consultar www.malpensaexpress.it
- Autobús Malpensa *Shuttle*: se coge en la Terminal 1, salida 4 desde las 9:00 a las 11:30. Frecuencia: cada 20 minutos. Tarifa: 10 € por trayecto o 16 € ida/vuelta. Para más información consultar www.malpensashuttle.it
- Autobús Malpensa Bus Express: se coge en la Terminal 1, salida 4 desde las 9:00 a las 11:30. Frecuencia: cada 20 minutos. Tarifa: 10€ por trayecto o 16€ ida/vuelta. Para más información consultar www.autostradale.it

Aeropuerto Bérgamo - Orio al Serio:

- Orio *Shuttle*: se coge en la marquesina 1. Salidas a las 8:45, 9:15 y 10:30. La vuelta se hace desde la puerta Este a las 15:30, 16:30 y 18:00. Tarifa: 12€ por trayecto o 20€ ida/vuelta. Para más información consultar www.orioshuttle.com
- Orio Bus Express: se coge en las marquesinas 3 y 4. Salidas a las 8:30, 10:15 y 11:00. La vuelta se hace desde la puerta Este a las 15:15, 16:00 y 18:00. Tarifa: 10 € por trayecto o 18 € ida/vuelta. Para más información consultar: www.autostradale.it

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.

5.2. Listado de expositores españoles

TABLA 2. EMPRESAS ESPAÑOLAS PARTICIPANTES FEBRERO 2024

Marca/Empresa	Ubicación en feria	Página web
AFRA EUROPA SL	Pad. 10P - Stand A47	https://www.afra.es
ANARTXY (USHUAIA DESIGN SL)	Pad. 10P - Stand A14 A18	https://www.anartxy.com/es/
AGAPURNI (BELLOVI AGOST ANDRES)	Pad 6P – Stand D05	-
BABACHIC BAGS	Pad. 10P - Stand K50	https://www.babachicshop.com/es/
BOMBAY SUNSET (MISS SUNSET SL)	Pad 10P – Stand C53	https://bombaysunset.com/
CERERIA MOLLA' 1899 SL	Pad. 6P Stand D46	https://www.cereriamolla.com/
CISSE DECO & DESIGN	Pad. 6P - Stand H60 K59	https://www.etsy.com/es/shop/DesignCDeco?page=2#items
CLARA&BETH (CLARA AND ELISABETH SL)	Pad. 6P - Stand D42	https://claraandbeth.es/
DON CUENTAS (INVERSIONES MGC 2000 S.L.)	Pad. 6P - Stand H40 K39	http://www.doncuentas.com
DUBLOS S.L.	Pad. 10P - Stand B14 C13	https://dublos.com/
EL EXPRESO DE ORIENTE (EXPRESORIENTE BIJOUX SL)	Pad. 10P – Stand K51	https://www.expresoriente.com/
FLORA	Pad.10P – Stand H04	https://bolsosflora.com
FULL OF GRACE	Pad. 6P – Stand E39	https://www.fullofgrace.com.co/
JEWELS CENTURY 21	Pad. 10P – Stand A53	https://jewelscentury21.com
JOIDART	Pad. 6P - Stand A14 B17	https://www.aibijoux.com/designer/joidart/
KANTOM ACCESSORIES	Pad. 10P - Stand d L21	https://kelevraapparel.com/
LATIDO	Pad 10P – Stand G73	https://alibeyonline.com/
LINGAM	Pad. 10P – Stand F78	https://lingam.es/shop/es/
LOOM & CO	Pad. 10P - Stand B57	https://www.theloomandcompany.com/
LUNA LLENA (JOCAR DE CARLOS OSCA SL)	Pad. 10P – Stand H26 K25	https://lunallena.es/
MADREPERLA ELEMENTS SL	Pad. 10P Stand B45	https://www.madreperlaelements.com/
MIRA MIRA	Pad. 10P - Stand K14 L21	https://miramirabusiness.com/
MAXIMILIANAS	Pad. 6P – Stand E25	https://www.maximilianas.com/
MIRA MIRA	Pad. 10P – Stand L02 L10	https://mira-mira.es/
MUNDO CON ALMA	Pas. 10P – Stand d D33	https://www.mundoconalma.com
NOA ECCO	Pad. 10P - Stand H51	http://www.noa-ecco.com
OH INDIA! BARCELONA	Pad. 10P - Stand K72 L71	http://ohindia.com/
PITI CUITI	Pad. 10P - Stand H22 K21	https://www.piticuiti.com
S-UNIT	Pad. 6P - Stand nd E56	https://www.s-unit.es
SARA BAG	Pad. 10P - Stand F73	
SETH JEWELLERS SPAIN S.L.	Pad. 6P - Stand L46 M45	http://www.sethjewellers.com
SONATA CHIC	Pad. 10P - Stand K20 L19	https://www.sonatachic.es



(FANCY FANTASY SL)

SORUKA (ORIGINAL ART TRADING SANTS BARCELONA 2015 SL.)	Pad. 10P - <i>Stand</i> C26	https://www.soruka.com
THE VIANA FAN	Pad. 10P - <i>Stand</i> C52	https://thevianafan.com
VELATTI	Pad. 6P - <i>Stand</i> B60	http://www.velatti.com
WAKAN ATELIER	Pad. 6P - <i>Stand</i> F56	
VIDDA JEWELRY (JULIA & LOREN SL)	Pad. 6P - <i>Stand</i> B42	https://www.viddajewelry.com

Fuente: Elaboración propia a partir del catálogo de expositores de HOMI Fashion & Jewels Exhibition (2023).

5.3. Direcciones de interés

Para recibir más información sobre la feria 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	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

SEBIME

C/ Alqueria Cremanda, s/n POIMA

07714, Mahon, Islas Baleares, España

Tel. +34 971 360 313

E-mail: sebime@sebime.org

Web: www.sebime.es

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