



INFORME
DE FERIA

2024



FILO

Milán

28-29 de febrero de 2024

iceix

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

29 de abril 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
2.4. Datos estadísticos de visitantes	9
3. Tendencias y novedades presentadas	10
3.1. Tendencias	10
3.2. Colores	11
3.3. Novedades	12
4. Valoración	14
4.1. Del evento en su conjunto	14
4.2. De la presencia española	14
4.3. De los países competidores	15
5. Anexos	16
5.1. Recomendaciones	16
5.1.1. Recomendaciones	16
5.1.2. Cómo llegar	18
5.2. Listado de expositores españoles	19
5.3. Direcciones de interés	19
5.4. Asociaciones del sector	19
5.5. Ferias relacionadas	20





1. Perfil de la Feria

1.1. Ficha técnica

Ámbito	Internacional
Fecha de celebración	28 al 29 de febrero de 2024
Edición	61.ª Edición
Frecuencia	Bianual (febrero y septiembre)
Fecha próxima edición	18 al 19 de septiembre de 2024
Lugar de celebración	Allianz MiCo Milano (via Gattamelata, 5 GATE 16)
Horario de la feria	Horario ininterrumpido de 9:00 a 18:00 horas
Precio de la entrada	Ingreso gratuito, previo registro. Reservado a operadores del sector.
Tipo de visitantes	Profesionales (B2B)
Organizador	ASSOSERVIZI BIELLA Srl Sede Legal: Via Torino, 56 – 13900, Biella Tel.: +39 015 848 327 1 Fax: +39 015 849 536 3 Mail: info@filo.it Web: www.filo.it

1.2. Sectores y productos representados

Los sectores representados en la feria han sido:

- Fibras
- Hilos





2. Descripción y evolución de la Feria

2.1. Organización y precios

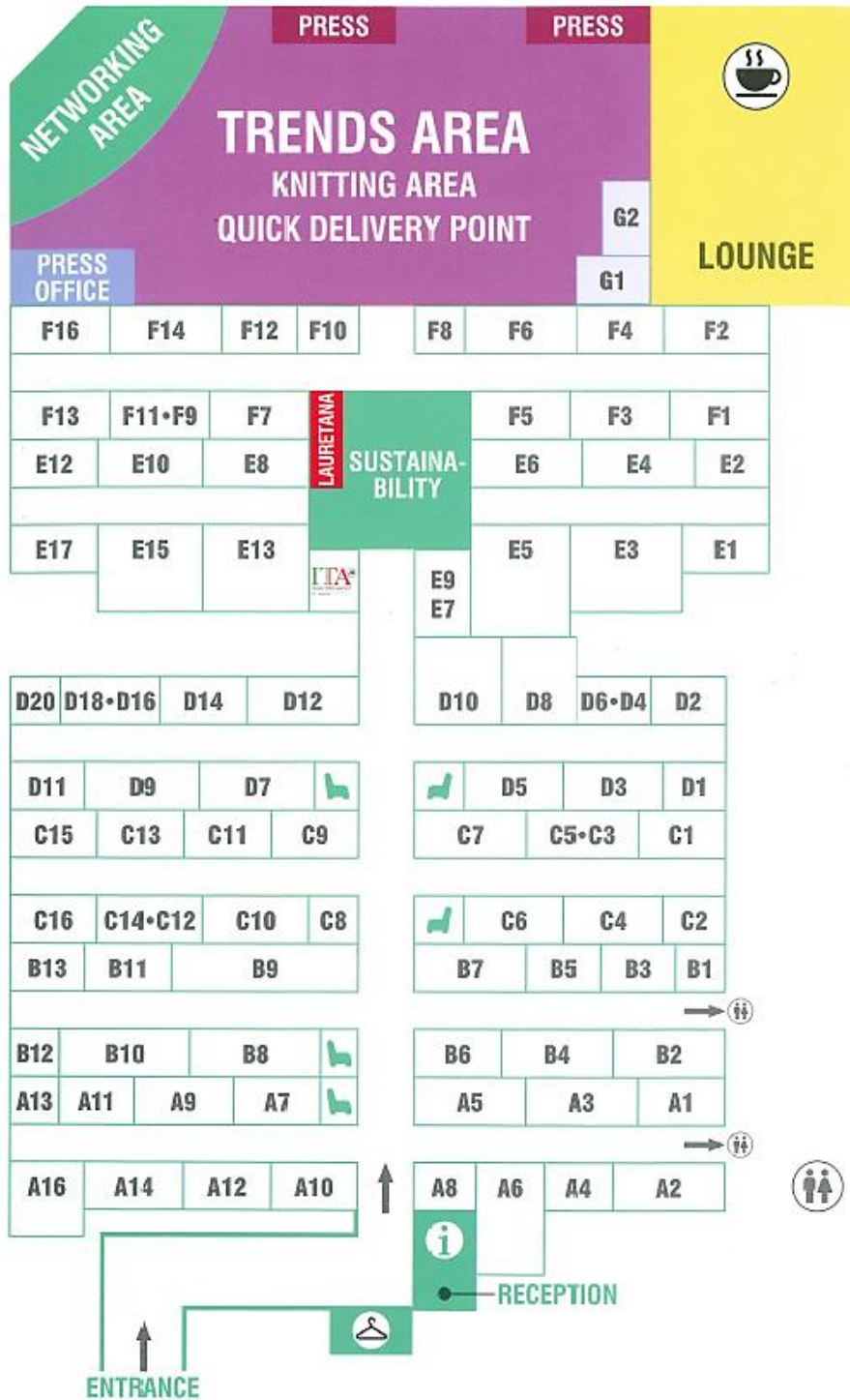
FILO, organizada por ASSOSERVIZI BIELLA, coopera con la agencia ICE (*Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane*) para fomentar la asistencia de compradores internacionales a la feria.

ASSOSERVIZI BIELLA Srl	ICE – ITALIAN TRADE AGENCY
	
AssoServizi Biella s.r.l.	ITALIAN TRADE AGENCY ICE - Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane
Sede Legal: Via Torino, 56 – 13900, Biella	Sede Legal: Corso Magenta, 59. 20123 Milán, Italia
Tel.: +39 015 848 327 1	Tel.: +39 024 804 41
Fax: +39 015 849 536 3	Fax: +39 029 366 060 6
Mail: info@filo.it	Mail: milano@ice.it
Web: www.filo.it	Web: www.ice.it

2.1.1. Precios del stand

m ²	Precio
12 m ²	4.900 €
24 m ²	9.500 €
36 m ²	13.700 €

2.1.2. Plano del recinto

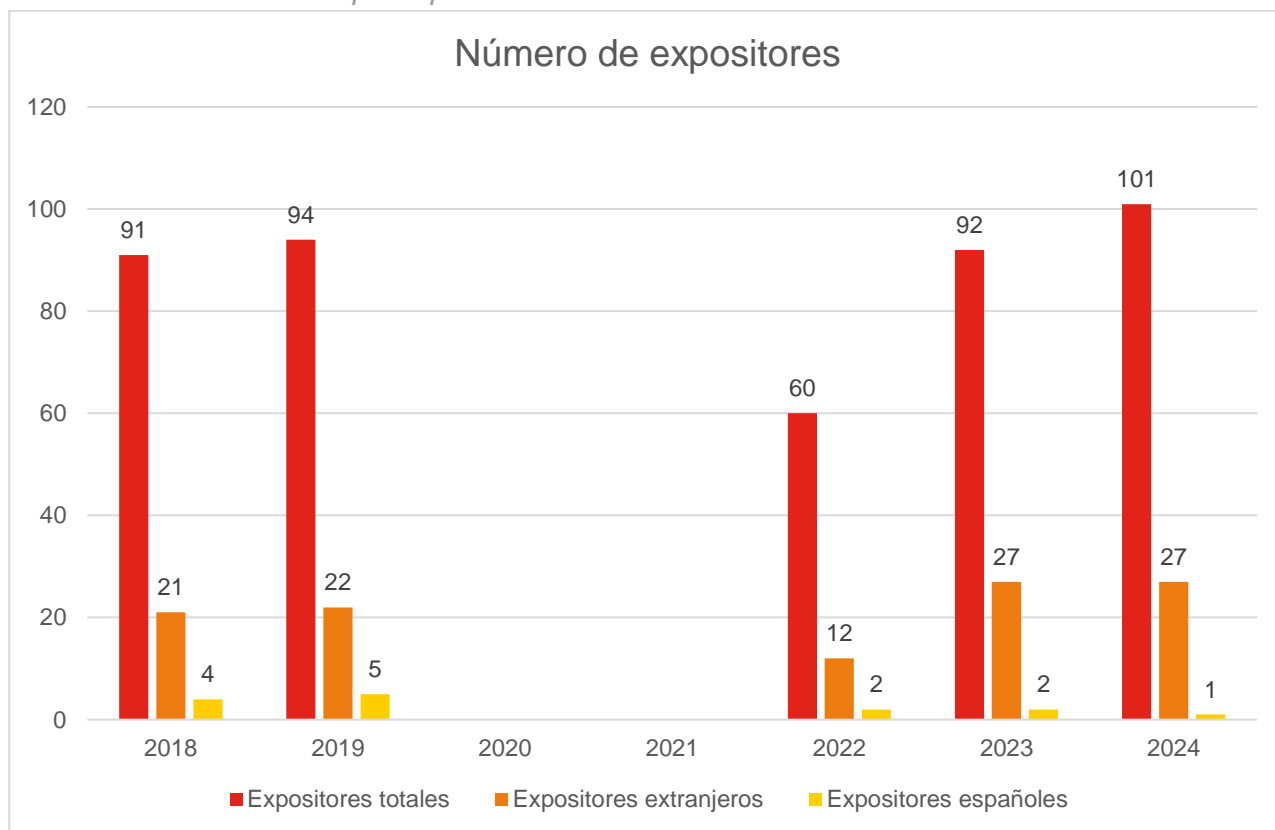


2.2. Datos estadísticos de los expositores

Según los datos de participación de expositores en la feria, en esta edición se han superado los números de prepandemia, con un crecimiento del 9,8 % respecto al año anterior hasta alcanzar los 101 expositores, 27 de ellos extranjeros.

GRÁFICO 1. EVOLUCIÓN DE LOS EXPOSITORES

Evolución de los datos de participación 2018 - 2024



Fuente: Elaboración propia con datos de FILO.

En relación con la distribución por países, en esta edición aumentó el número de *stands* italianos con 75 expositores, frente a los 64 del año anterior. También destaca el aumento de la presencia de expositores procedentes de Turquía con 13 *stands*.

TABLA 1. RANKING DE PAÍSES EXPOSITORES

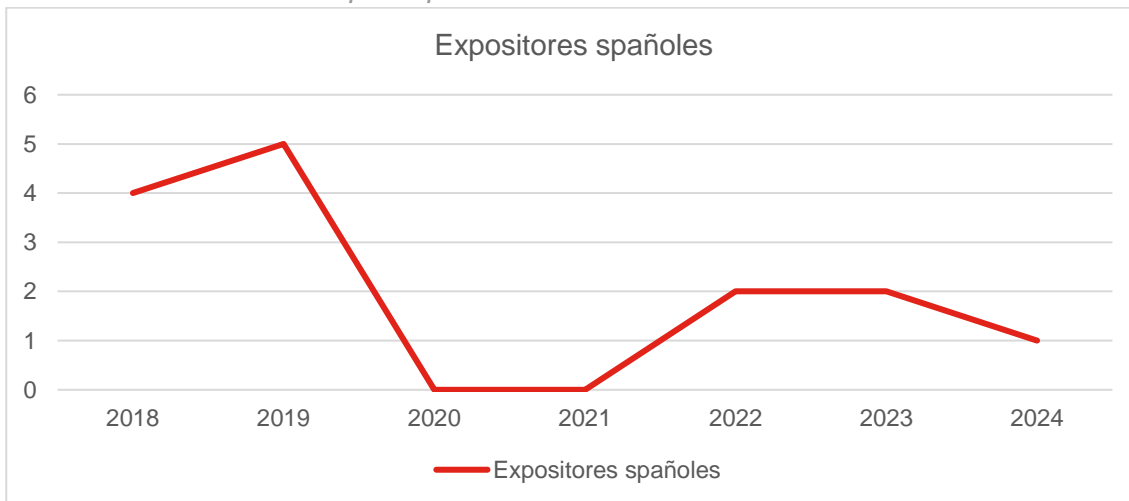
Ranking	País	Expositores
1	Italia	75
2	Turquía	13
3	Austria	3
4	India	2
5	España	1
5	Egipto	1
5	Países Bajos	1
5	Reino Unido	1
5	Suiza	1
5	China	1
5	Francia	1
5	Eslovenia	1
5	Portugal	1
5	Japón	1

2.3. Participación española

En esta edición ha participado una empresa española.

GRÁFICO 2. EVOLUCIÓN DE LOS EXPOSITORES ESPAÑOLES

Evolución de los datos de participación 2018 - 2024



Fuente: Elaboración propia.

2.4. Datos estadísticos de visitantes

Según la organización de la feria, la asistencia de esta edición ha sido muy positiva y se ha logrado superar el número de asistentes de anteriores ediciones.

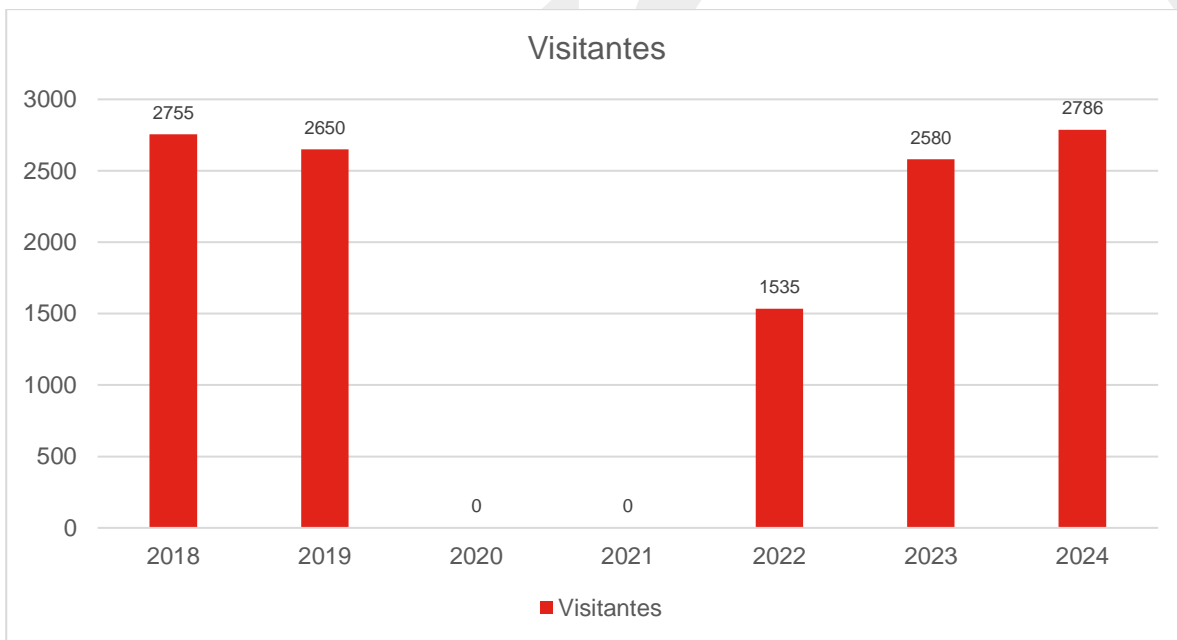
FILO es una feria de tamaño reducido, con una asistencia que varía entre 2.500 y 2.800 visitantes. Sin embargo, su colaboración con la agencia ICE es destacable, ya que permite renovar en cada edición la presencia de una delegación de compradores extranjeros.

En la edición número 61.^a, se organizó una delegación compuesta por 27 compradores de varios países: Francia, España, Portugal, Hungría, Turquía, China y Dinamarca, Turquía y Corea del Sur.

En cuanto a la procedencia de los visitantes, más del 90 % eran profesionales italianos, especialmente de la zona norte del país, mientras que solo el 10 % eran extranjeros. Sin embargo, este público extranjero era muy apreciado y buscado por la organización de la feria.

GRÁFICO 3. EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE VISITANTES

Evolución de los datos de visitantes 2018 - 2024



Fuente: Elaboración propia con datos de FILO.

3. Tendencias y novedades presentadas

3.1. Tendencias

En la 61.^a edición de FILO, la organización de la Feria destacó la importancia de que las empresas del sector textil, y en concreto las dedicadas a fibras e hilados, adopten prácticas sostenibles. Esta premisa quedó reflejada en la conferencia: “*Economía circolare nel tessile, abbigliamento, moda: il filo della circolarità*”, que tuvo lugar en la ceremonia de apertura de la feria. Se enfatizó la necesidad de desarrollar una cadena de suministro innovadora y sostenible que permita la producción de nuevos materiales a partir de prendas usadas. Esta iniciativa demuestra el compromiso del sector del hilo en Italia por desarrollar soluciones que promuevan la sostenibilidad y contribuyan a la creación de una nueva y sostenible industria textil.

En cuanto al tema elegido para representar la 61.^a edición de la feria, “*IR-REALITY SHOW*”, se fundamenta en la intención de explorar y capturar el lado decorativo, inspirador e imaginativo de nuestro estilo de vida actual, caracterizado por la sobreexposición mediática y la representación artificial de nuestras identidades.

Esta elección temática busca reflexionar sobre la *hiperpersonalización*, la artificialidad y el impacto que tienen en nuestra vida cotidiana, al tiempo que nos invita a cuestionar nuestro papel en la relación con la naturaleza y a considerar las consecuencias del progreso mal entendido y la explotación descontrolada de los recursos.

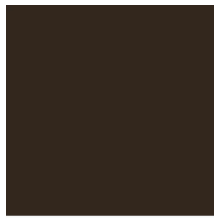
Por otra parte, nace la “*Accademia Del Colore*” con el objetivo de mejorar el atractivo del sector entre los jóvenes, mostrándoles la gratificación que pueden encontrar trabajando en un campo que ofrece grandes oportunidades de innovación e investigación. Se da a conocer en FILO, a través de una charla en el *networking* de la Feria, donde se centran en la importancia del color no solo en los procesos de producción, sino también en su significado más amplio. Añaden que el color ha influido en los rituales, la memoria y las emociones humanas a lo largo de los siglos y es un elemento enigmático y simbólico que juega un papel fundamental en nuestra vida cotidiana. Explican cómo el color puede crear una conexión emocional y cómo su uso adecuado puede influir en la percepción de los productos textiles. Además, se abordan temas como la sostenibilidad en la producción de colorantes y la importancia de la elección responsable de los materiales utilizados en la industria textil.



3.2. Colores



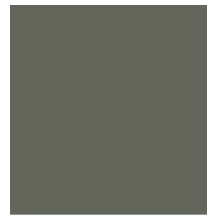
PANTONE®
Black C



PANTONE®
Black 4 C



PANTONE®
446 C



PANTONE®
417 C



PANTONE®
877 C



PANTONE®
7546 C



PANTONE®
432 C



PANTONE®
2965 C



PANTONE®
7477 C



PANTONE®
7543 C



PANTONE®
504 C



PANTONE®
PQ-729C



PANTONE®
PQ-7412C



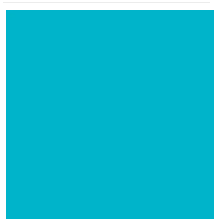
PANTONE®
7500 C



PANTONE®
604 CP



PANTONE®
556 C



PANTONE®
631 C



PANTONE®
7451 C



PANTONE®
7447 C



PANTONE®
258 C

3.3. Novedades

Un aspecto que destacar de la Feria es la importancia que continúa teniendo el proyecto de sostenibilidad “*FiloFlow*”, que tiene como objetivo destacar y valorizar los procesos de producción y los productos sostenibles fabricados por los expositores de Filo. Se enfoca en la cadena de suministro y busca promover la sostenibilidad medioambiental y social en el sector textil-confección.

Su importancia radica en su enfoque a largo plazo, ya que considera la sostenibilidad como una opción obligatoria para las empresas del sector textil que deseen mantener su competitividad a nivel internacional, especialmente aquellas de gama alta. Además, busca mejorar la imagen y el atractivo del sector entre los consumidores y las nuevas generaciones, mostrándoles las oportunidades de innovación e investigación que ofrece la industria textil sostenible. Esta iniciativa se alinea con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), especialmente el objetivo 12 de Producción y Consumo Responsables.

En la página web de la Feria se recoge más información acerca de la iniciativa “*FiloFlow*”, donde se pueden encontrar aspectos relacionados con el grado de sostenibilidad de las empresas expositoras. A continuación, se muestra el enlace a la página: [FiloFlow](#)



COMPANY FEEDBACK

ICONS TO CLASSIFY EXHIBITORS



Además, destaca la iniciativa [Roadmap to Zero](#) (ZDHC). Se trata de un esfuerzo global dirigido por la industria de la moda y la confección para lograr una cadena de suministro textil sostenible y libre de productos químicos peligrosos. A través de la colaboración con más de 320 marcas, fabricantes y proveedores, se compromete a establecer estándares más altos de calidad y prácticas responsables en la producción de prendas de vestir.

El objetivo final es garantizar la salud y el bienestar de los consumidores, así como minimizar el impacto ambiental de la industria de la moda. El programa incluye directrices detalladas, herramientas y módulos educativos, centrados en los productos químicos utilizados en la fabricación y la gestión sostenible del agua, y acelera el progreso hacia una producción más segura.



Fuente: Feria FILO



Fuente: Feria FILO



4. Valoración

4.1. Del evento en su conjunto

FILO se destaca como una Feria comercial B2B que permite a los expositores y compradores planificar reuniones de manera eficiente. Su principal objetivo es resaltar la calidad y la innovación en hilos y fibras, posicionando a las empresas expositoras como referentes en la industria textil.

Durante la Feria, FILO organiza una variedad de eventos formales e informales para fomentar el encuentro entre las empresas que ofertan y la demandan hilos y fibras. Estos eventos buscan crear oportunidades de negocio y promover la colaboración entre los participantes.

La entrada a FILO está reservada para profesionales de los sectores: textiles, prendas de vestir, accesorios y tejidos para decoración. Entre los asistentes se encuentran empresarios, gerentes, responsables de compras, importación y exportación, estilistas, consultores de diseñadores de moda y minoristas internacionales.

Es una exposición internacional dedicada a la excelencia de los hilados. Su enfoque exclusivo en hilos y fibras la posicionan como una plataforma clave para la promoción y la innovación en la industria. Los profesionales que asisten a FILO tienen la oportunidad de establecer contactos comerciales, descubrir nuevas tendencias y establecer alianzas estratégicas que impulsan el crecimiento de sus negocios en el competitivo mercado textil.

La 61.^a edición ha concluido con un balance positivo. La feria continúa expandiéndose tanto en términos de participación como de contenido, consolidándose cada vez más como una plataforma de trabajo para visitantes y expositores. Destaca la colaboración con la agencia ICE, que organizó una delegación con 27 compradores.

4.2. De la presencia española

La Feria constituye un excelente punto de encuentro para que las empresas españolas realicen negocios en Italia. En esta edición solamente ha participado una empresa española.

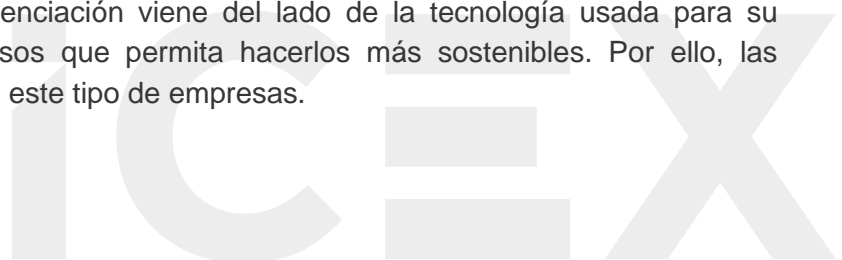


4.3. De los países competidores

La gran mayoría de los expositores en la Feria fueron compañías textiles italianas, pero también hubo algunas extranjeras. Entre ellas se encontraban; la empresa española *Antex*, la francesa *Safilin* que es la más antigua en tratar el lino en Europa, la eslovena *Litija* y algunas empresas turcas como *Damteks Tekstil*, *Erbey Yarn* y *Kale Iplik*, entre otras. Destaca la presencia de las empresas turcas, siendo las más numerosas detrás de las italianas, con 13 expositores en esta edición.

Por otro lado, la mayor competencia viene por parte de las empresas asiáticas, que entran en el mercado con precios más competitivos. Esto supone un desafío para las empresas europeas, ya que se enfrentan a una competencia directa que puede afectar su capacidad para mantener su cuota de mercado y su rentabilidad.

Todas las empresas participantes presentan hilos y fibras de calidad. En este contexto, donde los productos son muy similares, la diferenciación viene del lado de la tecnología usada para su fabricación y la innovación en procesos que permita hacerlos más sostenibles. Por ello, las certificaciones son muy importantes en este tipo de empresas.



5. Anexos

5.1. Recomendaciones

5.1.1. 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.

5.1.2. Cómo llegar

El recinto se encuentra en Via Gattamelata, 5, Milano.

Transportes:

✈️ Avión

- Desde Linate: Autobús número 73 hasta MM1 Duomo. Metro MM1 (línea roja) desde “San Babila” a “Cadorna FN”.
- Desde Malpensa: Tren Malpensa Express a Stazione Milano Nord Cadorna. [Consultar aquí](#)
- Desde Orio Al Serio: Orio Shuttle al Serio Autostradale a Stazione Milano Centrale. [Consultar aquí.](#)

🚇 Metro

- MM2 (línea verde) dirección “Assago”, bajarse en la parada “Garibaldi FN” para cambiar a la línea M5 (línea lila) hacia San Siro, bajar en la parada “Portello”.
- Consulte [aquí](#) el plano y tarifas.

🚗 Coche

El recinto ferial se encuentra a 20 minutos en coche desde el centro de Milán. La organización ofrece aparcamiento gratuito



5.2. Listado de expositores españoles

N.º	EMPRESA	Web
1	ANGLES TEXTIL S. A	https://antex.net/es/

5.3. 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





5.4. Asociaciones del sector

En este apartado se presentan las Asociaciones y Fundaciones que puedan interesar a las empresas españolas.

SIGLAS	NOMBRE	PAÍS	LOGO	WEB
TEXFOR	Confederación de la Industria Textil			Enlace
TEXTILES FROM SPAIN	Consejo español que promueve la internacionalización de los productos y servicios del sector textil en España			Enlace
SISTEMA MODA ITALIA	Federación de productores de moda italianos			Enlace



5.5. Ferias relacionadas

FERIA	NOMBRE	LUGAR	FECHAS	WEB
	INTER TEXTILE	Shanghái	27– 29 agosto de 2024	Enlace
	YARN FAIR	Estambul	13 – 15 febrero de 2025	Enlace
	PITTI IMMAGINE FILATI	Florenia	25 - 27 junio de 2024	Enlace
	HEIMTEXTIL	Frankfurt	14-17 enero de 2025	Enlace
	TECHTEXTIL	Frankfurt	23-24 abril de 2024	Enlace

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