



INFORME
DE FERIA

2026



Salone del Mobile

Milán

21-26 de abril de 2026

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

1 de junio de 2026
Milán

Este estudio ha sido realizado por
Juan Martínez Bautista

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

<https://italia.oficinascomerciales.es>

© ICEX España Exportación e Inversiones, E.P.E.

NIPO: 22426014X



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	7
2.1. Ubicación	7
2.2. Servicios ofrecidos	8
2.3. Datos estadísticos de participación	8
2.3.1. Expositores	8
2.3.2. Visitantes	10
2.4. Actividades paralelas de la feria	10
2.5. Participación española	12
3. Actividades de promoción	13
3.1. Fuorisalone y Appartamento Spagnolo	13
4. Tendencias y novedades presentadas	15
4.1. Tendencias globales	15
4.2. Tendencias por producto	15
5. Valoración	17
5.1. Del evento en su conjunto	17
5.2. De las empresas españolas	17
6. Anexos	19
6.1. Transporte a y desde la feria	19
6.2. Recomendaciones	20
6.3. Direcciones de interés	23
6.3.1. Organismos españoles	23
6.3.2. Asociaciones del sector	23
6.4. Lista de expositores españoles	25



1. Perfil de la Feria

1.1. Ficha técnica

 Salone del Mobile Milano	Salone del Mobile Milano
Fechas de celebración del evento	21- 26 de abril de 2026
Fechas de la próxima edición	13 -18 de abril de 2027
Frecuencia y edición	Anual. 64.ª edición
Lugar de celebración	RHO Fiera Milano. Strada Statale Sempion, 28, 20017 Rho, Milano
Horario de la feria	Horario ininterrumpido de 9:30 a 18:30 horas
Precios de entrada	Visitantes profesionales — Abono completo (mar. 21 a dom. 26 abr.) • Preventa <i>online</i> (hasta 17/04): 60 € • <i>Online</i> (18–26/04): 70 € • En taquilla (21–26/04): 85 € Proveedores y fabricantes — Entrada 3 días (vie. 24 a dom. 26 abr.) • Preventa <i>online</i> (hasta 17/04): 40 € • <i>Online</i> (18–26/04): 45 € • En taquilla (24–26/04): 55 € Público general — Entrada 2 días (sáb. 25 y dom. 26 abr.) • Preventa <i>online</i> (hasta 17/04): 38 € • <i>Online</i> (18–26/04): 42 € • En taquilla (25–26/04): 53 €
Organizador	Federlegno Arredo Eventi S.p.A Foro Buonaparte, 65 — 20121 Milán, Italia <i>E-mail:</i> web@federlegnoarredo.it <i>Web:</i> https://www.federlegnoarredo.it/
	

1.2. Sectores y productos representados

El Salone del Mobile congrega a los principales fabricantes de mobiliario para el hogar, la oficina y los proyectos *contract*. Su propuesta abarca una amplia diversidad de estilos, desde el diseño de vanguardia hasta el contemporáneo y el clásico, con un claro enfoque en segmentos de gama media, media-alta y alta.

En esta edición, la feria se ha estructurado en cinco espacios diferenciados, cada uno dedicado a categorías específicas de producto. Asimismo, el Salone del Mobile alterna anualmente dos de sus exposiciones temáticas más relevantes: el Salone Internazionale del Bagno y EuroCucina, de manera que cada una de ellas se celebra en años alternos. En 2026, la protagonista ha sido EuroCucina, dedicada al mobiliario y equipamiento de cocina. Entre los sectores representados en la feria destacan el mobiliario de interior y exterior, los complementos para el hogar, la iluminación y el mobiliario de cocina, entre otros. Este evento constituye un escaparate de referencia para la presentación de propuestas de diseño y para la proyección de la creatividad del sector.

Las categorías presentadas este año han sido:

TABLA 1. PRINCIPALES SECCIONES

Descripción de las secciones

Tipología	Descripción
SALONE INTERNAZIONALE DEL MOBILE	Reúne una amplia oferta de productos de equipamiento del hogar que destacan por su innovación en diseño, funcionalidad, tecnología y materiales. Actúa como una plataforma global para la presentación de prototipos, tendencias y nuevas formas de habitar, donde se exhiben propuestas para dormitorios, salones, comedores, zonas de entrada, áreas de servicio y espacios exteriores. En este contexto, elementos como armarios, tapizados, mesas y sillas configuran un recorrido que, a través de cada estancia, explora la evolución de los estilos de vida y su impacto en la concepción del hogar.
INTERNATIONAL FURNISHING ACCESSORIES EXHIBITION	Objetos de diseño como alfombras, cerámicas o textiles aportan personalidad y valor estético al hogar. La reúne propuestas cada vez más sofisticadas y personalizables, centradas en la calidad, la innovación y el detalle, para enriquecer los espacios domésticos.
WORKPLACE 3.0	Sección dedicada al diseño de espacios de trabajo, que reúne a más de 120 empresas con soluciones adaptadas a las nuevas formas de trabajar. Presenta propuestas innovadoras en diseño y tecnología para oficinas y espacios profesionales, públicos y <i>contract</i> . Su objetivo es mostrar la evolución del entorno laboral hacia modelos más adaptables, dinámicos y centrados en las nuevas necesidades del trabajo.
S. PROJECT	Sección dedicada a productos de diseño y soluciones decorativas y técnicas para interiores, que abarca desde mobiliario (interior y exterior) hasta revestimientos, iluminación, acústica, bienestar y textiles. Se centra en la creación de espacios integrales y coordinados, más allá de piezas individuales, destacando la tendencia hacia entornos sofisticados, acogedores y personalizados. Además, pone énfasis en la sostenibilidad y el valor estético como ejes clave del diseño contemporáneo.



**EUROCUCINA/FTK –
TECHNOLOGY FOR THE
KITCHEN**

Sección de referencia internacional dedicada al diseño de cocinas, que reúne a numerosos expositores con productos de alta calidad e innovación. Presenta las últimas tendencias en diseño, materiales, colores y tecnología, reflejando la evolución de la cocina como espacio central del hogar, adaptado a nuevos hábitos, rutinas y formas de convivencia.

**INTERNATIONAL
BATHROOM EXHIBITION**

Sección internacional dedicada al equipamiento de baño, con cerca de 200 expositores que presentan productos como mobiliario, grifería o bañeras. Destaca por mostrar la evolución del baño hacia un espacio más tecnológico, sostenible y orientado al bienestar, con soluciones innovadoras centradas en el ahorro de agua, el uso de materiales reciclables y la personalización.

SALONE RARITAS

Nueva exhibición dedicada al diseño que presenta piezas únicas, ediciones limitadas, antigüedades y artesanía creativa de alta gama. Actúa como plataforma que conecta galerías y productores exclusivos con profesionales del diseño (arquitectos, interioristas, etc.), destacando la rareza, la singularidad y el carácter exclusivo de las propuestas.

SALONE SATELLITE

Sección dedicada a jóvenes diseñadores menores de 35 años, que actúa como plataforma de lanzamiento y punto de encuentro con empresas del sector. Reúne talento emergente, escuelas y universidades de diseño, presentando prototipos innovadores orientados al futuro del diseño. Incluye premios a los mejores proyectos y fomenta la experimentación y la conexión con la industria.

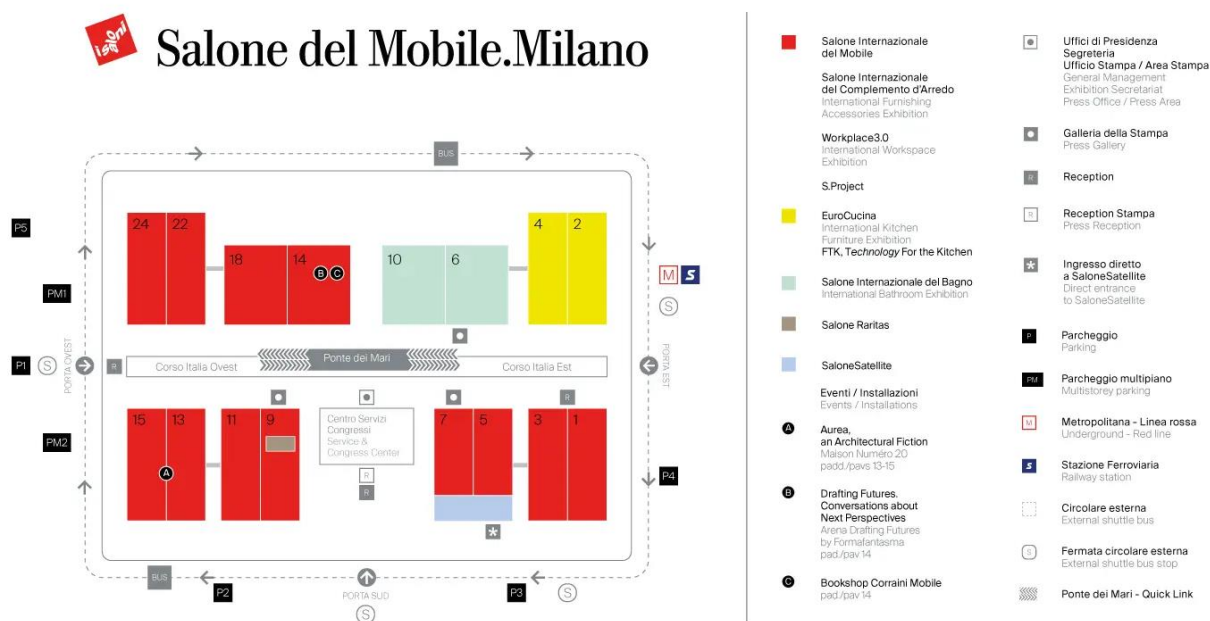
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Salone del Mobile.

2. Descripción y evolución de la Feria

2.1. Ubicación

La Feria Salone del Mobile ocupa una superficie de exposición de unos 169.000 m² en Fiera Milano. Esta edición de 2026 ha abarcado los pabellones 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 9, 10, 11, 13, 14, 15, 18, 22 y 24.

IMAGEN 1. UBICACIÓN PABELLONES EN RHO FIERA MILANO



Fuente: Salone del Mobile.

El Salone Internazionale del Mobile y la International Furnishing Accessories Exhibition, Workplace 3.0 y S. Project se ubicaban en los pabellones 1, 3, 5, 7, 9, 11, 13, 14, 15, 18, 22 y 24. EuroCucina — FTK se situaban en los pabellones 2 y 4 mientras que el Salone del Bagno se encontraba en los pabellones 6 y 10. El Salone Raritas se encontraba en el pabellón 9 y el SaloneSatellite en los pabellones 5 y 7. Todos estos pabellones se encontraban intercomunicados entre sí.

Se puede acceder al plano virtual de la feria desde la [página web de la feria](#).

2.2. Servicios ofrecidos

La feria ofrece a expositores y visitantes distintos servicios orientados a facilitar la participación y optimizar la visita. Los expositores pueden contratar espacios personalizables según las características del *stand* y cuentan con el Exhibitor Portal, desde el que pueden gestionar los principales servicios técnicos y operativos del recinto, como montaje, suministros, conectividad, logística, limpieza, salas de reuniones, eventos y seguros vinculados a la participación ferial. Además, la feria pone a disposición de las empresas herramientas digitales destinadas a mejorar su visibilidad y facilitar el contacto con profesionales del sector, entre las que destacan el catálogo oficial *online*, el directorio digital de expositores, las fichas de marcas y productos, el *stand* virtual y la posibilidad de gestionar contactos o solicitar citas directamente con las empresas expositoras, funcionalidades disponibles a través de salonemilano.it y de la aplicación oficial.

Por su parte, los visitantes profesionales disponen de servicios que les permiten planificar y aprovechar mejor la visita, como la creación de listas personalizadas de marcas, el mapa interactivo del recinto y la opción de guardar empresas y productos como favoritos. A ello se suma un programa de eventos culturales y de diseño que se extiende por toda la ciudad de Milán bajo el paraguas del Fuorisalone, con un mapa interactivo de actividades paralelas que complementa la oferta expositiva del recinto. Adicionalmente, Salone Satellite constituye una plataforma específica para jóvenes diseñadores de hasta 35 años, orientada a asegurar la presencia de nuevos talentos internacionales y favorecer el contacto entre diseñadores emergentes y empresas expositoras.

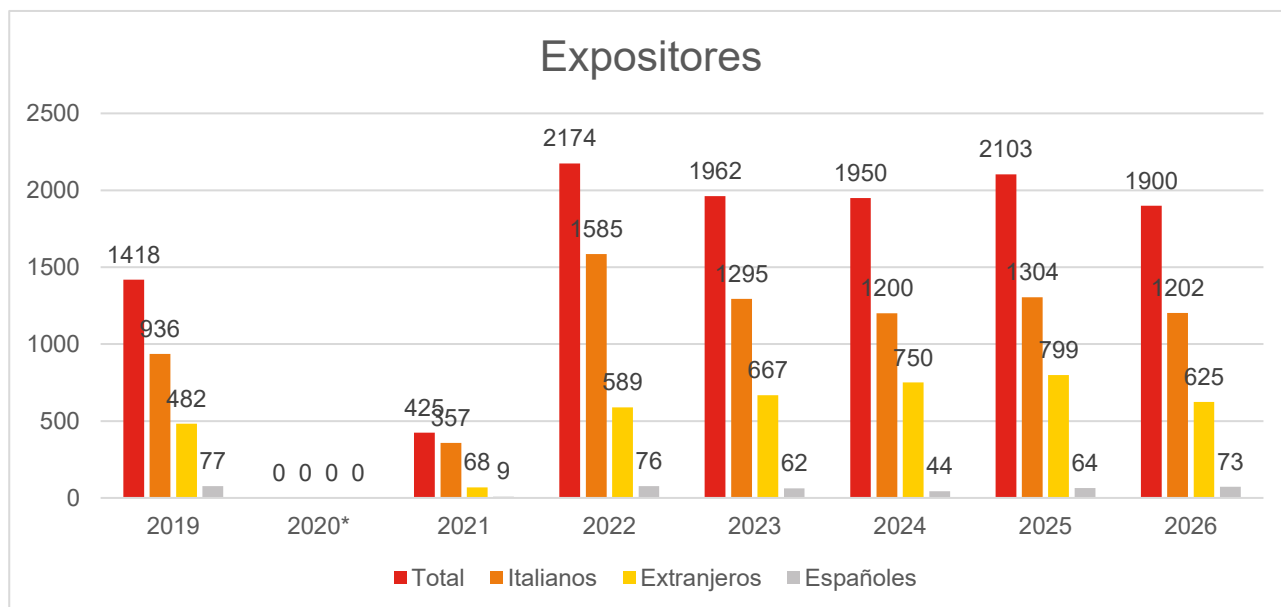
2.3. Datos estadísticos de participación

2.3.1. Expositores

En la 64.^a edición del Salone del Mobile.Milano participaron 1.900 expositores, de los cuales más de 600 eran extranjeros. Esta cifra supone una reducción del 9,5 % respecto a la edición anterior, en la que participaron alrededor de 2.100 expositores. La feria contó con la participación de empresas de más de 40 países diferentes, reforzando su posición como uno de los principales encuentros internacionales del sector del mueble, el diseño y el hábitat.

GRÁFICO 1. HISTÓRICO DE EXPOSITORES SALONE DEL MOBILE

Salone del Mobile 2019-2026



Fuente: Elaboración propia a partir de Salone del Mobile.Milano 2026.

*La edición de 2020 no se celebró debido a la pandemia.

En la siguiente tabla se recogen los principales países expositores, entre los que destaca España como el segundo país con mayor número de participantes:

TABLA 2. RANKING DE PRINCIPALES PAÍSES EXPOSITORES

Salone del Mobile 2026

Ranking	País	Expositores
1	Italia	1275
2	España	73
3	Portugal	72
3	Alemania	58
4	Bélgica	46
6	Otros	376
Total		1.900

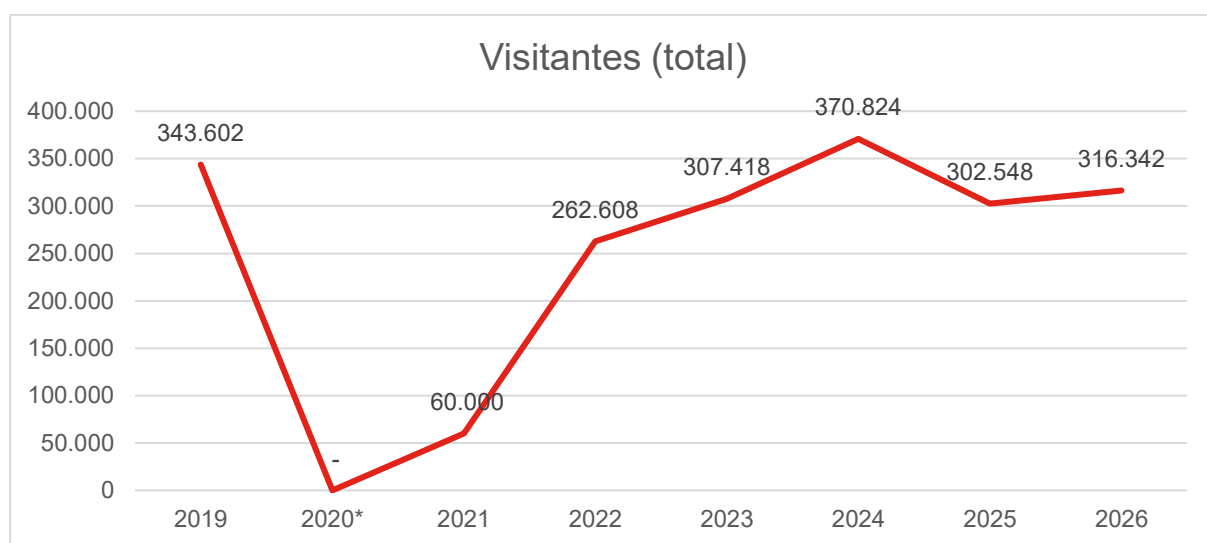
Fuente: Elaboración propia a partir de Salone del Mobile.Milano 2026.

2.3.2. Visitantes

El Salone del Mobile 2026 reunió a 316.342 visitantes procedentes de 167 países, con un 68 % de asistencia internacional, lo que representa un incremento del 4,6 % y refleja una recuperación respecto a la edición anterior, al superar los 302.548 asistentes registrados en 2025.

GRÁFICO 2. HISTÓRICO DE VISITANTES SALONE DEL MOBILE

Salone del Mobile 2019-2026



Fuente: Elaboración propia a partir de Salone del Mobile.Milano 2026.

*La edición de 2020 no se celebró debido a la pandemia.

Además, la presencia internacional en el sector *contract* se reforzó con una delegación de más de 200 profesionales procedentes de 51 países. La feria también contó con una notable participación de talento joven, con 8.057 estudiantes italianos y 6.361 estudiantes internacionales, lo que suma un total de 14.418 estudiantes, frente a los 15.060 registrados en 2025. A ello se añadieron 700 diseñadores menores de 35 años de 39 países participantes en Salone Satellite.

2.4. Actividades paralelas de la feria

Además de la actividad expositiva desarrollada en los pabellones de Fiera Milano Rho, el Salone del Mobile contó con un amplio programa paralelo de carácter cultural, profesional, formativo y relacional. Estas actividades reforzaron la dimensión de la feria como plataforma internacional de reflexión sobre el diseño, la arquitectura y la industria del hábitat complementando la presentación de producto con espacios de debate, aprendizaje y detección de nuevas tendencias.

Una de las principales líneas de actividad fue el programa de charlas Drafting Futures. Conversations about Next Perspectives, celebrado en la Drafting Futures Arena, en el pabellón 14.



Este ciclo reunió a profesionales del diseño, la arquitectura, la artesanía y la industria para analizar las transformaciones actuales del sector.

Otro eje destacado fue el desarrollo del proyecto Salone Contract, presentado como una iniciativa estratégica de largo recorrido del Salone del Mobile. Este proyecto nació con el objetivo de comprender e interpretar la creciente complejidad del mercado del *contract*. En este contexto, funcionó como una antesala de la futura sección específica prevista para próximas ediciones, reforzando la atención de la feria hacia ámbitos como la hostelería, el *retail*, y los proyectos integrales de interiorismo.

Por último, el *Salone Satellite 2026* volvió a constituir uno de los espacios más relevantes para la detección de talento emergente. Bajo el lema Skilled Craftsmanship + Innovation, reunió a más de 700 diseñadores menores de 35 años, así como a escuelas y universidades internacionales de diseño. En su 27.^a edición, puso el foco en la relación entre artesanía, innovación tecnológica, experimentación con materiales y diseño responsable. Dentro de Salone Satellite se celebró también el Salone Satellite Award 2026, cuya entrega tuvo lugar el 22 de abril en la Arena SaloneSatellite, reconociendo proyectos innovadores capaces de combinar creatividad y nuevas formas de producción.

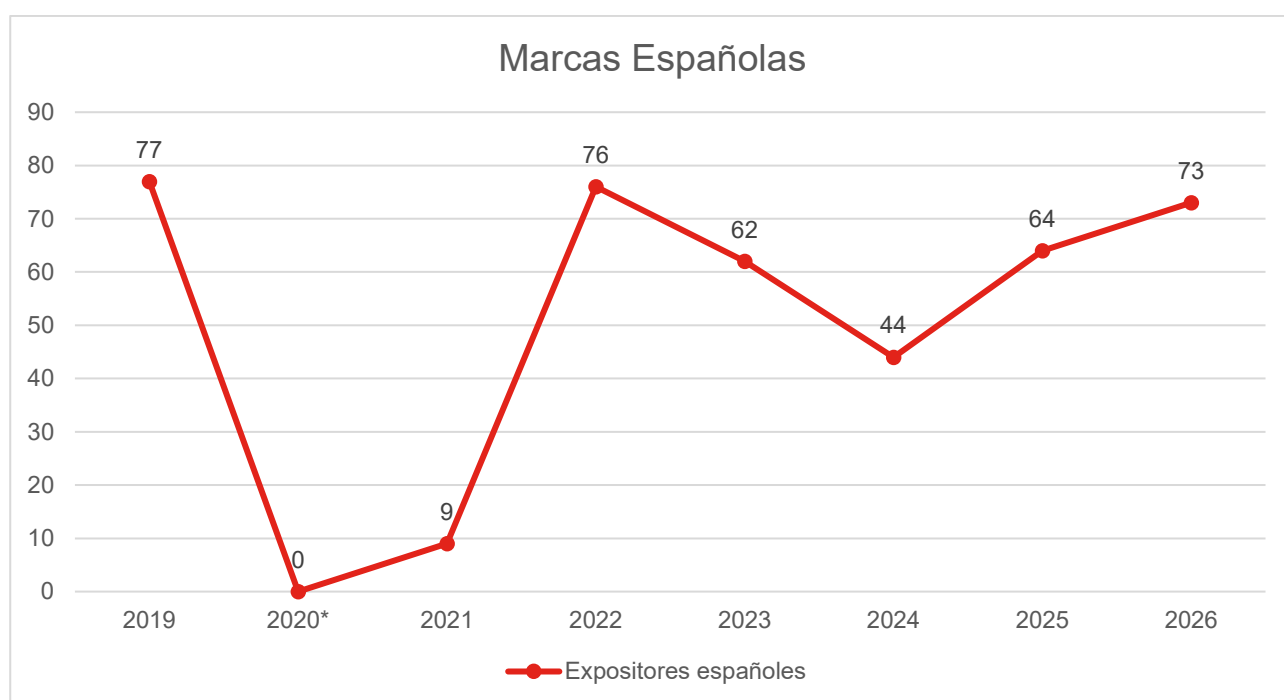
ICEX

2.5. Participación española

Las marcas españolas participantes en la feria fueron 73, de las cuales 18 participaron de forma agrupada a través de la Asociación Nacional de Fabricantes y Exportadores de Muebles de España (ANIEME), contando con el respaldo de ICEX España Exportación e Inversiones, que colaboró en la coordinación y apoyo de la presencia agrupada de las empresas españolas en la feria.

GRÁFICO 3. HISTÓRICO DE EXPOSITORES ESPAÑOLES SALONE DEL MOBILE

Salone del Mobile 2019-2026



Fuente: Elaboración propia a partir de Salone del Mobile.Milano 2026.

*La edición de 2020 no se celebró debido a la pandemia.

En los anexos se incluye un listado completo con todas las marcas españolas participantes en la feria, tanto de forma individual como agrupada.

3. Actividades de promoción

3.1. Fuorisalone y Appartamento Spagnolo

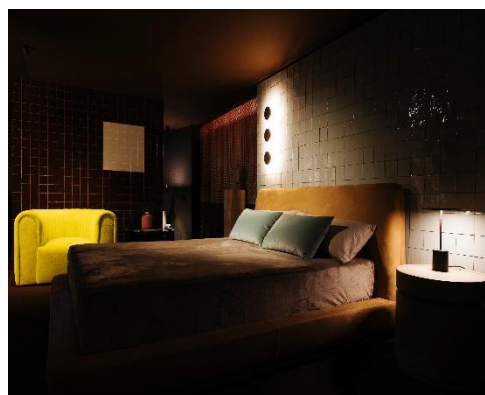
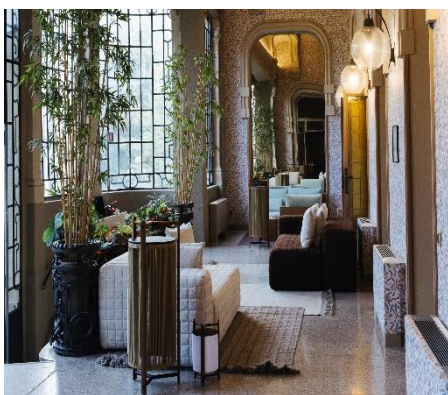
En paralelo al Salone del Mobile, durante la Semana del Diseño de Milán se celebra el Fuorisalone, un evento clave para el sector del hábitat y el diseño. Tiene lugar en diferentes puntos de la ciudad, con las principales citas concentradas en los diversos *design districts*, como Brera, Tortona, Isola, San Babila, Paolo Sarpi, Porta Venezia y Sant'Ambrogio.

Con motivo del Fuorisalone, ICEX y la Oficina Económica y Comercial de España en Milán, bajo la marca Interiors From Spain, organizaron la exposición “**Appartamento Spagnolo**”, un proyecto comisariado en 2026 por la revista Elle Decor Italia con la colaboración del estudio de arquitectura Studiopepe. La exposición, que reunió a 22 empresas españolas del sector hábitat, se ubicó en el Palazzo Castiglioni, con acceso desde el Palazzo Bovara (Corso Venezia, 51), en el distrito de Porta Venezia. Estuvo abierta al público del 20 al 26 de abril de 2026 y recibió más de 65.000 visitantes.

Por otro lado, ASCER (Asociación Española de Fabricantes de Azulejos y Pavimentos Cerámicos) e ICEX colaboraron en la instalación “**Spanish Design as a Souvenir**”, organizada por Tile of Spain y diseñada en 2026 por el estudio CODOO STUDIO. La exposición, que reunió piezas de 15 empresas españolas del sector cerámico, estaba ubicada en la Universidad de Milán (La Statale) y fue visitada por más de 275.000 personas.

IMÁGENES 2, 3 Y 4. APPARTAMENTO SPAGNOLO

Giardino d'inverno, Sala Liberty y Sala Sommaruga



Fuente: Elle Decor Italia (Davide Mandolini).

IMÁGENES 5 Y 6. INSTALACIÓN TILE OF SPAIN

Spanish Design as a Souvenir



Fuente: Alessandro Levati.

ICEX

4. Tendencias y novedades presentadas

4.1. Tendencias globales

Según Grand View Research, el mercado mundial del mueble alcanzó un valor estimado de 786.130 millones de dólares en 2025. El comercio internacional tiene un peso muy relevante dentro del sector: China continúa siendo el principal exportador mundial de mobiliario, seguida por Vietnam, Polonia, Italia y Alemania, mientras que Estados Unidos, Alemania, Reino Unido, Francia y Países Bajos figuran entre los principales mercados importadores.

En cuanto al mercado italiano, Italia ocupa una posición destacada tanto como productor como exportador. Según los datos de FederlegnoArredo, el sector del mueble cerró 2025 con una facturación superior a 27.700 millones de euros, lo que supone un crecimiento del 0,9 % respecto al año anterior. El mercado interno alcanzó los 13.500 millones de euros, con un avance del 2,7 %, mientras que las exportaciones se situaron en 14.200 millones de euros, con un ligero descenso del 0,8 %. Francia se mantuvo como primer destino de las ventas exteriores, aunque registró una caída del 1,6 %, seguida de Estados Unidos, que fue el principal mercado no europeo y presentó el mayor retroceso, con una bajada del 4,9 %. Alemania permaneció prácticamente estable, con una variación del -0,1 %, mientras que Reino Unido creció un 1,7 %. A pesar de la moderación de las exportaciones, la balanza comercial del sector siguió siendo ampliamente positiva, cercana a los 9.000 millones de euros. En 2025, el sector contaba con algo más de 20.200 empresas y más de 138.500 empleados.

4.2. Tendencias por producto



Mobiliario de salón, comedor y dormitorio

Las propuestas de mobiliario para el hogar muestran una orientación hacia piezas más versátiles, duraderas y adaptables, con especial atención a sofás, butacas, mesas, sillas, armarios y camas. Destaca el confort y el uso de materiales pensados para alargar la vida útil del producto.



Cocinas y mobiliario de cocina

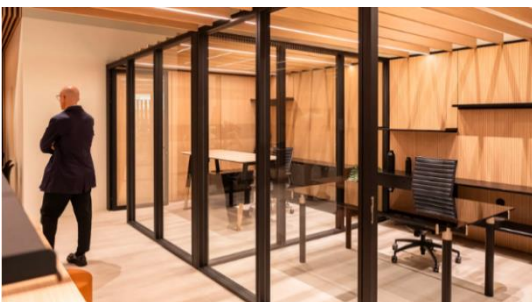
EuroCucina 2026 confirma la evolución de la cocina hacia un espacio más fluido, sensorial, tecnológico y conectado con el resto de la vivienda. Las propuestas destacan por la integración de diseño y tecnología, con soluciones cada vez menos visibles y más integradas en el conjunto del hogar.

Mobiliario de baño



El baño se consolida como una extensión sensorial y cultural del hogar, más allá de su función práctica. Las propuestas de 2026 incorporan mobiliario, grifería y mamparas con una mayor atención a la sostenibilidad y la innovación aplicada al uso cotidiano.

Mobiliario de oficina y espacios híbridos



El mobiliario de oficina evoluciona hacia espacios más flexibles, abiertos y reconfigurables, con una estética más próxima al hogar. Escritorios, sillas, sofás y mesas de reunión responden a nuevas formas de trabajo híbrido, donde conviven concentración, colaboración y descanso.

Mobiliario exterior



El mobiliario exterior gana protagonismo como prolongación del espacio doméstico. Las propuestas presentadas en la feria apuestan por piezas de exterior con mayor calidad, inspiración artesanal y materiales adecuados para terrazas, jardines y espacios semiabiertos.

Fuente: Salon del Mobile.

5. Valoración

5.1. Del evento en su conjunto

La valoración general del Salone es muy positiva. La feria mantiene su papel como plataforma clave para el sector del mueble, al combinar presentación de producto, generación de negocio, contenidos culturales y proyección internacional. En un contexto de mercados inestables, el evento ofreció una imagen de “ecosistema industrial reactivo y competitivo”, capaz de atraer a compradores, distribuidores, contratistas, proyectistas, inversores y medios especializados.

Desde el punto de vista internacional, el Salone reforzó su función como herramienta de internacionalización para las empresas. La presencia de operadores extranjeros refleja tanto el alcance internacional de la feria como su capacidad para generar relaciones comerciales y abrir oportunidades en nuevos mercados.

Esta lectura fue compartida por Maria Porro, presidenta del Salone del Mobile, quien señaló que el Salone “no se limita a reunir el mundo del proyecto: lo pone en movimiento”, transformando la presencia de operadores en relaciones comerciales y los contenidos en oportunidades. Por su parte, Claudio Feltrin, presidente de FederlegnoArredo, calificó la edición como “una inyección de confianza para todo el sector” y destacó el clima positivo vivido durante la feria.

En conjunto, la edición de 2026 puede valorarse como una feria sólida, útil para la internacionalización de las empresas y especialmente relevante para identificar nuevas tendencias en vivienda, cocina, baño y diseño contemporáneo.

5.2. De las empresas españolas

La valoración general trasladada por las empresas participantes en Salone del Mobile 2026 fue positiva. En términos generales, predominó la satisfacción con el desarrollo de la feria, especialmente por la actividad comercial registrada, la buena afluencia de visitantes profesionales y la calidad de los contactos generados. Muchas compañías destacaron el flujo constante de público en sus espacios expositivos, así como una valoración positiva en materia de visibilidad y posicionamiento.

Asimismo, las empresas manifestaron el interés de la feria como plataforma para presentar novedades de producto, nuevas colecciones y propuestas creativas. Estos elementos contribuyeron a dinamizar los *stands*, reforzar la imagen de marca y atraer a un público profesional especializado, interesado tanto en el diseño como en las últimas tendencias del sector del mobiliario y el



interiorismo. En este contexto, varias compañías valoraron también el apoyo institucional recibido y manifestaron su interés en participar en futuras ediciones del Appartamento Spagnolo.

En el caso de las empresas participantes en Appartamento Spagnolo, la valoración también fue positiva. Las compañías se mostraron satisfechas con los resultados obtenidos y destacaron tanto el concepto del espacio como su ejecución. En particular, valoraron el trabajo del estudio responsable, que logró crear un entorno atractivo y coherente, adecuado para presentar el producto y reunir a las marcas españolas dentro de una propuesta conjunta vinculada a la Milano Design Week.

icex

6. Anexos

6.1. Transporte a y desde la feria

Cómo llegar:



Metro

En metro: Línea 1 de metro en dirección Rho – Fieramilano. Parada Rho – Fieramilano Consultar [aquí](http://www.atm.it) 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.

6.2. Recomendaciones

Se recomienda a las empresas interesadas en participar en la feria Salone del Mobile tener en cuenta una serie de cuestiones para que su experiencia en ella sea lo más provechosa posible.

En primer lugar, se recomienda asistir a la feria con catálogos recopilatorios de los productos ofrecidos por las empresas. Al tratarse de una feria con un porcentaje muy elevado de expositores y asistentes italianos, es preferible que este catálogo se encuentre en italiano e inglés, además, es recomendable asistir a la feria con personal con conocimientos de estas dos lenguas.

Asimismo, se aconseja tener previamente preparada una agenda de reuniones con aquellos potenciales distribuidores, compradores y operadores comerciales que más interesen a la empresa. Considerando que se trata de una feria de dos días de duración, tener esta agenda previa optimizará el tiempo en la feria.

Antes de la feria:

- Organizar el viaje con antelación. En periodo de ferias importantes, los precios de los alojamientos en el norte de Italia suelen elevarse mucho. En Milán es muy común encontrarse con precios desorbitados al aproximarse a estas fechas, y en ciudades más pequeñas y con menos oferta hotelera como Florencia, Rimini, Bolonia y Verona, se corre el riesgo de no encontrar habitación si no se planifica el viaje con algo de antelación.
- Familiarizarse con la página web de la feria. En la página web de la feria no solo se puede encontrar la información general sobre la feria y de los expositores, en muchas ocasiones, en esta misma se pueden consultar datos sobre ediciones anteriores, actualizaciones del sector, eventos programados dentro del recinto ferial e información relativa a cómo llegar a la feria.
- Visitar el catálogo expositivo de la feria. Es muy importante identificar previamente a potenciales contactos comerciales, ya sean compradores o distribuidores, o empresas de la competencia que también participen en el evento.
- Informarse 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.
- Informarse sobre los diferentes eventos que se llevarán a cabo durante la feria por si alguno resulta de especial interés para la empresa. Las ferias no solo se limitan a ofrecer un espacio expositivo para que las empresas promocionen sus productos, en muchas de ellas, se organizan charlas sobre el sector, eventos de promoción o de reunión que pueden llegar a ser incluso más positivos para la empresa que el desarrollo de la feria en sí.
- Realizar un *mailing* previo de contactos para solicitar entrevista con ocasión de la feria, invitando a los destinatarios a visitar su *stand*.
- Hacer un seguimiento de este *mailing*, contactado primero a aquellas empresas que hayan respondido positivamente al mensaje.
- Recabar información general sobre el mercado: situación económica general, situación económica en el mercado italiano y nuevas tendencias del sector.
- Solicitar a la Oficina Económica y Comercial información sobre el sector de interés. Hacerse una idea general previa del sector en el país (la cantidad de producto que importa el país, y en concreto de España, el funcionamiento de la distribución, el consumo, la competencia, las barreras comerciales). Esta información será de gran utilidad a la hora de negociar condiciones con los potenciales clientes.
- Asegurarse de que el material de presentación está mínimamente adaptado para la promoción internacional. Tener preparado y siempre a mano las tarjetas de visita, catálogos, listado de precios escritos en inglés y, si es posible, también en italiano.

Durante la feria:

- Tener a disposición un plano del recinto ferial con las localizaciones de los potenciales socios a visitar y de los mayores competidores.
- Planificar el tiempo en la feria adecuadamente para poder visitar todas las localizaciones y contactos comerciales que sean de interés.
- Analizar el mejor momento para aproximarse a un *stand*. No es recomendable acercarse cuando todos los comerciales estén ocupados, el mejor momento suele ser al inicio de la feria cuando la afluencia todavía no es muy significativa.
- Entrevistas: Es muy importante presentarse puntual a las citas concertadas, no alargarse mucho en la conversación, anotar todas las condiciones que le proponga la contraparte y captar cualquier dato sobre la competencia que se mencione. La gastronomía y el café son puntos clave de la cultura italiana, por lo que, se recomienda tener a mano un surtido de productos españoles para ofrecer como prueba, así como algún tipo de cafetera para que los visitantes puedan disfrutar de una taza de café mientras conversan. Estos pequeños detalles pueden dejar una impresión positiva en los italianos.
- Observar los productos que ofrece la competencia y los precios a los que los vende. Es recomendable analizar todos los detalles posibles sobre estos productos para obtener un mayor conocimiento sobre su sector, observando los envases, el tamaño, el etiquetado, las adaptaciones hechas para el mercado, el diseño general de los productos, en definitiva, cómo se presentan.
- Entablar conversaciones con otros expositores españoles presentes en la feria. Al compartir la misma cultura, es probable que las experiencias de otros expositores españoles puedan ser útiles en cuanto a cómo afrontar el mercado. Las facilidades, dificultades o rarezas encontradas serán probablemente las mismas que se experimentarán en el futuro.
- Visitar los *stands* de las publicaciones profesionales y recoger ejemplares gratuitos. Estas publicaciones suelen aportar datos muy actualizados sobre la situación del sector, tanto a nivel mundial como en el mercado italiano, y pueden servir para tomar decisiones fundamentadas sobre la entrada al mercado.
- Informarse sobre los diferentes canales de distribución del mercado.

Tras la feria:

- Ponerse en contacto de inmediato con los contactos establecidos durante la feria. Si se ha acordado enviar algún tipo de información durante las entrevistas o reuniones llevadas a cabo, se recomienda enviarlas en los días posteriores a la feria. Asimismo, al mismo tiempo que se envía esta información, se puede enviar material adicional o publicidad sobre la empresa para mantener el interés de los nuevos contactos.
- Dar seguimiento a la información enviada y a las respuestas de los nuevos contactos. Las primeras semanas tras la feria son cruciales para consolidar las conexiones comerciales.

- Organizar y analizar la información obtenida. Anotar las entrevistas, la información proporcionada por otros expositores españoles, publicaciones sectoriales, dossier de prensa, catálogos, y cualquier dato relevante sobre la competencia.
- Solicitar información complementaria a la Oficina Económica y Comercial, para profundizar en el primer contacto y analizar las posibilidades en el país. Además, estar pendiente de la publicación del informe de la feria para evaluar si es conveniente participar en futuras ediciones.
- Diseñar una estrategia de mercado basada en toda la información recopilada y realizar las adaptaciones necesarias en cuanto a productos, presentación, precio y estrategia de promoción.

6.3. Direcciones de interés

6.3.1. Organismos españoles

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	https://italia.oficinascomerciales.es

6.3.2. Asociaciones del sector

Asociación Nacional de Fabricantes y Exportadores de Muebles de España (ANIEME)

C/ Vinatea 22 – 8.ª 46001 Valencia (España)
Teléfono: +34 96 315 31 15
E-mail: info@anieme.com
Página Web: <https://www.anieme.com/>



Federación Española de Asociaciones de Industriales y Exportadores de Aparatos de Iluminación Decorativa (FEDAI)

C/ Dr. Fleming, 6 Bajo 1.ª – 46004 Valencia (España)
Teléfono: +34 963 01 86 86
E-mail: info@fedai-dec.com
Página Web: <https://www.fedai-dec.com/>





Associazione Italiana Progettisti d'Interni (AIPI) – Asociación Italiana de Diseñadores de Interiores.

Via Gerolamo Borgazzi, 4 – 20122 Milano

Teléfono: +39 02 58310243

E-mail: info@aipi.it

Página Web: <http://www.aipi.it>



Angaisa – Asociación italiana de comerciantes de artículos hidrosanitarios, climatización, pavimentos, revestimientos y mobiliario baño.

Via Gerolamo Borgazzi, 4 – 20122 Milano

Teléfono: +39 02 58310243

E-mail: info@aipi.it

Página Web: <http://www.aipi.it>

Federlegno Arredo – Federación Italiana de las empresas del sector madera y mobiliario.

Foro Buonaparte, 65

20121 Milán, Italia

Teléfono: +39 02 806041

E-mail: centrostudi@federlegnoarredo.it

Web: www.federlegno.it



Federmobili – Federación Italiana de Comerciantes de Muebles y Decoración.

Corso Venezia, 49 – 20121 Milano

Teléfono: +39 02 76001403

E-mail: federmobili@federmobili.com

Página web: www.federmobili.com



Federalberghi – Federación Italiana de las empresas hoteleras.

Via Toscana, 1 – 00187 Roma

Teléfono: +39 0642034610

E-mail: info@federalberghi.it

Página web: <http://www.federalberghi.it>



6.4. Lista de expositores españoles

A continuación, se se presenta el listado de empresas españolas expositoras.

Marca	Pabellón	Stand	Página Web
APAVISA PORCELÁNICO	01	A21-A23	https://apavisa.com/
ASCALE ELITE SLU	01	A22	http://www.ascale.es/
BATHCO / BATH COLLECTION S.L.	06	A30	http://www.thebathcollection.com/
BRUCS	03	D10	http://www.brucs.com/
COLECCIÓN ALEXANDRA INTL. SL.	14	B30	https://www.coleccionalexandra.com/es
COMPLEMENTOS DEL TIEMPO	22	A24	http://www.nomon.es/
CONSENTINO GLOBAL SLU	03	C21	http://www.cosentino.com/
DOCCIA GROUP	10	D12	http://www.docciagroup.com/
EXPORMIM SA	22	A09	http://www.expormim.es/
EZPELETA	07	D11	http://www.ezpeleta.com/
FERNANDO CERDA BLANE E HIJOS	14	F40	http://www.cerdafabrics.com/
GANDÍA BLASCO-GAN-DIABLA	22	B08	http://www.gandiabrasco.com/ ; http://www.gan-rugs.com/ ; http://www.diablaoutdoor.com/
GROËL HANDLE DESIGN	14	D49	http://www.groel.es/
HURTADO (HUCA HABITAT)	14	C44	http://www.hurtadofurniture.com/
INBANI DESIGN	06	C33	http://www.inbani.com/
INCLASS DESIGNWORKS	18	B25	http://www.inclass.es/
IND SAN ISIDRO (Isimar)	14	E41	http://www.isimar.es/
JOENFA-SKYLINE DESIGN – SKLD EST	14	D29	http://www.skylinedesign.es/ ; https://joenfa.es/
KRISKADECOR	14	C34	http://www.kriskadecor.com/
GODEMA-KARIBIAN-KOALA BEDS	03	C23	http://www.karibiandescanso.com/
CASUAL HOME&CONTRACT	07	D23	http://www.casualsolutions.es/
MOBLIBERICA-MUSSOLA-DRESSY	14	F30	http://www.mobliberica.com/ ; http://www.musola.es/
NANI MARQUINA	22	A20	http://www.nanimarquina.com/
NATURTEX	18	B21	http://www.naturtex.es/
NISI FAMILY 1972	01	A33	http://www.nisifamily.com/
NOVARA OUTDOOR KITCHENS	04	D22	http://www.novara.es/
NOVOCUADRO	07	C16	http://www.novocuadro.com/



OGO FURNITURE	07	C36	http://www.ogofurniture.com/
ONDARRETA	22	B25	http://www.ondarreta.com/
ORMOS	07	C30	http://www.ormossofas.com/
PERSPECTIVA 10	05	A24	http://www.perspectiva10.com/
POINT	22	B14	http://www.point1920.com/
PUNT MOBLES	24	D31	http://www.puntmobles.com/
QUARE DESIGN	06	D41	http://www.quaredesign.com/
RAMON SOLER	10	D03	https://rsramonsoler.com/
ROCA	10	B11-B19- C12-C16	http://www.roca.com/
RS BARCELONA	14	C35	https://rsbarcelona.com/
SANCAL	22	A29	http://www.sancal.com/
SANYCCES DESIGN	06	B38	http://www.sanycces.es/
SILLERIAS VERGES	18	B07	https://verges.design/
ST-SYSTEMTRONIC	18	C05	http://www.st-systemtronic.com/
NEOLITH – THESIZE SURFACES	01	12	http://www.neolith.com/
TM SILLERIAS-TM LEADER CONTRACT	14	B28	https://tmleadercontract.com/
AGORA FABRICS-TUVATEXIL	05	A20	http://www.agorafabrics.com/
UECKO	14	A39	http://www.uecko.com/
VICAL HOME	14	B45	http://www.vicalhome.com/
VONDOM	24	D20	http://www.vondom.com/



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

Información y atención al cliente

913 497 100 (L-J 9 a 17 h; V 9 a 15 h)

www.icex.es/es/contacto

Para buscar más información sobre mercados exteriores www.icex.es/es/buscador

www.icex.es

