

LA CONCERIA

ATTUALITÀ E APPROFONDIMENTI DAL MONDO DELLA PELLE

Xannery
 Il Software Gestionale per le INDUSTRIE CONCIARIE
www.xtannery.it

HOME LINEAPELLE CONCERIA CALZATURA PELLETERIA LUSO MODA CRONACA INNOVAZIONE MACCHINARI ARCHIVIO RIVISTE

Ti trovi in: Home » pellicceria » TheOneMilano all'ultimo giorno col sorriso: ingressi in crescita. Ma...



25 Feb 2019



TheOneMilano all'ultimo giorno col sorriso: ingressi in crescita. Ma per la pelliccia il 2019 non sarà facile

I dati definitivi non sono ancora stati elaborati. Ma **TheOneMilano**, la fiera del prêt-à-porter e della pelliccia oggi all'ultimo giorno di programmazione presso **Fieramilano City**, può sorridere: "L'afflusso di buyer, soprattutto grazie ai risultati dei primi due giorni, risulta in crescita rispetto all'edizione di febbraio 2018", commenta **Norberto Albertalli**, presidente dell'ente fieristico. "Un risultato che ci inorgoglia perché in controtendenza con quello degli altri saloni di riferimento della categoria – aggiunge **Roberto Scarpella**, presidente di **AIP** (Associazione Italiana Pellicceria) –. Vuol dire che a livello internazionale è riconosciuta l'**eccellenza di Milano**, unica per qualità della proposta e dell'offerta stilistica". Le indicazioni di mercato vedono una pelliccia sempre **più vicina alle dinamiche del fashion** e ancora più "sorella" **dell'abbigliamento**, di cui impreziosisce i dettagli. "Conforta anche il ritorno dei **big brand alla produzione italiana**", chiosa Scarpella. Ma **se il comparto arriva da un 2018 complesso**, non può aspettarsi un 2019 più semplice. "Pesano le difficoltà del **mercato russo**, che tra chip per la tracciabilità, rublo debole e produzione interna compra meno all'estero – conclude Albertalli – e il rallentamento cinese: Pechino è ferma per gli **stock** accumulati negli ultimi anni".

In foto, un momento della manifestazione

IL MENSILE DELL'AREA PELLE

Numero 2

accedi / abbonati



NEWSLETTER

Tutta l'attualità dell'area pelle, da lunedì a sabato.

ISCRIVITI ORA