

“La gente está cansada de hablar por Internet y quiere mirarse a los ojos una vez al año”



Es uno de los secretos del éxito de la SICAM, según su director, Carlo Giobbi. La feria, que celebró su octava edición el pasado octubre, se ha convertido en una cita ineludible para todo el sector. Con más de 7.000 compañías visitantes y 522 expositores, la feria ha superado este año las ediciones anteriores. “Ha sido la más grande de todas, hemos llenado cada rincón y hemos tenido una larga lista de espera”, afirma Giobbi.

La clave del éxito del salón de Pordenone, que celebró su edición 2016 entre el 18 y el 21 de octubre, parece sencilla: “Cuando en una feria hay expositores importantes, llegan los visitantes de categoría. Si además todos los servicios funcionan bien, la feria es un éxito”, así lo resume el director de la feria. Decimos que parece sencilla, porque, en realidad, no lo es. La SICAM ha logrado convertirse en una de las grandes ferias para el sector a base de un gran esfuerzo

organizativo. “Ofrecemos un servicio de 360 grados, ya que nos encargamos de la restauración, de la limpieza, del transporte en autobuses...estamos totalmente al servicio de los expositores”.

A cambio de este trato cercano y familiar, aunque no por eso menos profesional, obtienen la fidelidad de las grandes compañías del sector de los accesorios, semi-elaborados y componentes para la industria del mueble, que acuden año tras año a Italia con la certeza de contactar en

“Cuando en una feria hay expositores importantes, llegan los visitantes de categoría”

cuatro días con sus clientes y con clientes potenciales para sus productos.

Alta profesionalidad

Según Carlo Giobbi, contabilizan los visitantes, este año más de 7.000, por empresas y no por personas físicas. “Si una gran empresa acude a la SICAM con treinta empleados, los contamos como un solo visitante”.

Y es que no se trata de la cantidad, sino de la “calidad”, de la importancia para cerrar negocios

de aquellos que acuden a la cita en Pordenone. En muchos casos, *“no acuden gerentes, acuden los propios dueños de las empresas”*, asegura Giobbi.

“Una feria es un punto de encuentro, y al final de los cuatro días un expositor ha saludado a 100-150 personas”, explica, y añade orgulloso que en la SICAM las visitas son más cortas y precisas. Así, cuando los visitantes llegan a un stand, *“ven directamente el producto, sin perder tiempo con otras cosas. La sala de exposición es como una gran oficina con todo el producto que les interesa. Si quieren un café o quieren comer, hay un sitio fuera del stand”*.

Momento y lugar adecuados

Por si fuera poco, la situación de la SICAM, tanto en el calendario como en el mapa, es inmejorable. Carlo Giobbi asegura que *“los profesionales están acostumbrados a que el mundo del accesorio y el semi-acabado para el mueble se encuentre en octubre y en Pordenone”*.

Por un lado, octubre es *“la mejor temporada del año, ya que entre enero y abril se celebran todas las ferias más importantes del mundo del mueble acabado y de la cocina; muchas compañías presentan novedades aquí porque después las pueden presentar en las ferias de muebles”*.

Por otro, Pordenone es una pequeña ciudad, dentro del clúster del mueble italiano, perfecta para albergar un evento como la SICAM. *“Estamos muy cerca del aeropuerto de Venecia, que es el tercero en Italia, está siendo reformado y cuenta con muchas conexiones con el resto de Europa. Además, en un radio de 20km alrededor de Pordenone hay muchas posibilidades para dormir a un precio razonable”*.

Vocación internacional

Esta situación privilegiada atrae a un gran número de visitantes

internacionales. En concreto, el 36% de los visitantes de la SICAM 2016 llegó desde fuera de Italia. De entre los 102 países de procedencia de aquellos que se desplazaron a Pordenone, destaca Alemania. Al país germano le siguieron Gran Bretaña, Francia, Rusia, Eslovenia y, en sexto lugar, España, por delante de Polonia. También entre los expositores se encontraba un gran número de compañías de todo el mundo, un 33% del total.

En cuanto al mercado italiano, Carlo Giobbi opina que el he-

A la SICAM “no acuden gerentes, acuden los propios dueños de las empresas”

El futuro de SICAM

Las próximas ediciones de la feria parecen aseguradas. *“Para el 2017, ya tenemos confirmadas nuevas compañías, algunas de ellas muy importantes para el sector”*, asegura Giobbi. *“La mayoría de los expositores están muy satisfechos y me dijeron que era la feria más importante en la que habían participado este año”*, añade.

Desde que naciera en 2009, la SICAM ha contado con una evolución tranquila y sin grandes altibajos. *“No hay una curva que baje ni suba demasiado; es*



cho de que *“la feria estuviese totalmente llena, quiere decir que el mercado italiano también está mejorando”*. En su opinión, el *contract* está siendo clave en esta recuperación. Durante la feria, Giobbi pudo conversar con distintos importadores internacionales. *“Me dijeron que la venta en Italia ha crecido durante este año, lo que significa que las compañías italianas salen de nuevo al exterior; mediante el contract, están presentes en todo el mundo”*.

como una ola de mar tranquila”, define su director la evolución del salón.

Pese a ello, la edición 2016 ha sido la mayor hasta ahora, y todo apunta hacia un gran futuro para la feria. Por todo ello, Giobbi se muestra optimista y complacido. *“Estamos muy satisfechos, y los expositores también, no hemos tenido ninguna queja, han funcionado todos los servicios y hemos tenido un lleno absoluto. Y la edición del 2017 será muy importante”*. ■