Novità: i Market Focus di Expo Riva Schuh & Gardabags

**COMPRATORI ED ESPOSITORI**

**SI INCONTRANO FACCIA A FACCIA GRAZIE AI MARKET FOCUS**

**TRA LE MOLTE INIZIATIVE CHE EXPO RIVA SCHUH & GARDABAGS HA STUDIATO PER AGEVOLARE AL MASSIMO PROFICUE RELAZIONI DI BUSINESS DURANTE I GIORNI DI FIERA VI È ANCHE LA NOVITÀ DEI MARKET FOCUS. INCONTRI SU INVITO CHE PERMETTONO A IMPORTANTI BUYER DI DIFFERENTI PAESI DI PRESENTARE I LORO MERCATI AI RAPPRESENTANTI DEL SOURCING E, SOPRATTUTTO, INCONTRARE PRODUTTORI E PARTNER DI OGNI PARTE DEL MONDO.**

Viviamo in un’epoca in cui essere multi-tasking è quasi d’obbligo: le tecnologie lo consentono, la società lo richiede. Expo Riva Schuh & Gardabags lo ha compreso da tempo e ha trasformato l’evento fieristico in un hub perfetto per il business della calzatura e della pelletteria, ma anche nell’occasione unica per tessere relazioni d’affari durature, così come ricavare importanti informazioni sui mercati e riguardo l’andamento del settore.

I Market Focus, organizzati per la prima volta con queste modalità durante la 98esima edizione della manifestazione, hanno proprio questa finalità: far incontrare compratori ed espositori in un contesto riservato capace di favorire un fruttuoso scambio di informazioni e contatti per dare il via a possibili collaborazioni di successo.

Alla Buyers Lounge di Expo Riva Schuh & Gardabags, in diverse sessioni dedicate a ogni singolo Paese,

si sono così incontrati alcuni importanti buyer europei dei paesi di lingua tedesca, buyer latino-americani, indiani, statunitensi e del Sud Est Asiatico, con diversi espositori presenti in fiera.

Circostanza eccezionale per i compratori di ricavare un contatto diretto con alcuni importanti fornitori e brand, e per i produttori di incontrare faccia a faccia possibili clienti di Paesi in cui desiderano espandersi.

**MARKET FOCUS LATINO AMERICA**

Guatemala, Uruguay, Perù, El Salvador. Questi i paesi dell’America Latina i cui buyer sono stati invitati a partecipare a uno dei Market Focus organizzati per la prima volta durante la 98esima edizione di Expo Riva Schuh & Gardabags.

Tutti hanno riportato di una situazione di mercato che va stabilizzandosi consentendo così una ripresa del business e delle consuete relazioni commerciali. I problemi legati alla chiusura delle produzioni cinesi durante la pandemia, i ritardi e l’aumento dei prezzi della logistica hanno spinto la distribuzione Latino Americana a diversificare i propri fornitori puntando anche su altri Paesi. In Expo Riva Schuh & Gardabags hanno trovato una piattaforma importante per poter conoscere, valutare e concludere nuove relazioni commerciali.

Aldo Annese di Importadora y Exportadora Santa Rita del Guatemala, ha sottolineato la difficoltà di dover assorbire il consistente calo delle vendite a causa del Covid, mentre Junior Yupanqui Contreras del Consorcio Juned De Arequipa del Perù, ha registrato come sia in corso un processo di normalizzazione dei costi esasperati della logistica. Anche per Daniel Cynowicz di Cybe SA – Stadium dall’Uruguay, i costi della logistica sono aumentati in modo talmente poco sostenibile da dover bloccare i container in Cina e quindi tessere più fitte relazioni con il vicino Brasile. Bryan Quan Motta di Livenza SA dal Guatemala evidenzia come la perdurante chiusura della Cina abbia portato a un maggior interesse per i produttori europei che si dimostrano oggi più flessibili per quanto concerne i minimi d’ordine.

«Il mercato, così come i prezzi, stanno effettivamente ritrovando un equilibrio – nota anche Mariana Correa di Oechsle dal Perù. I nostri clienti sono molto sensibili al prezzo, perciò, stiamo cercando produttori che possano offrire un buon bilanciamento fra qualità e valore e che siano disposti a stabilire una relazione di partnership di lungo periodo».

Tutti i compratori intervenuti hanno sottolineato come proprio Expo Riva Schuh & Gardabags si stia dimostrando l’evento perfetto per un sourcing che spazia per tipologia di prodotto, di provenienza e di prezzo. Il luogo perfetto per diversificare i propri fornitori e rendere più sicuro ed efficiente il proprio business. Livenza cerca nuovi contatti per il mondo sneaker, in particolare calzaturifici italiani che possano assicurare alle sue boutique un prodotto di qualità. La peruviana Elena Pancca Borda di Trade Sandder Group SAC è a Riva del Garda per trovare nuovi produttori uomo, donna e bambino che possano ampliare l’offerta commerciale della loro rete di rappresentanza. Anche Hector Ramos, presidente dell’associazione dei produttori di calzature salvadoregni, è in fiera per allacciare nuovi contatti con aziende italiane, turche e indonesiane e ampliare così il panorama di paesi con cui collaborare.

È indiscutibile: la distribuzione dell’America Latina ha scelto Expo Riva Schuh & Gardabags come piattaforma principale per ampliare le frontiere del proprio business.

**VOCI E VOLTI DAL MARKET FOCUS**

* [Fiorella Maggioli - STADIUM Product Manager (Uruguay)](https://drive.google.com/file/d/1vEkaR_gwJE8Emyc3codeFtteN9gp0D0G/view?usp=share_link)
* [Bryan Quan Motta - LIVENZA Director (Guatemala)](https://drive.google.com/file/d/1nJw2lkS2dQihsCKbyuJ0m8aL3HBCMeVY/view?usp=share_link)
* [Gagandeep Singh - WOODLAND Director & Marketing (India)](https://drive.google.com/file/d/1Fpkt-DiwVUYrD8QSE3xk3UVJaOqNjr5Z/view?usp=share_link)

**Ufficio Stampa Expo Riva Schuh & Gardabags**

Mail: press@exporivaschuh.it | Tel. +39 0464.570.146 | Cel. +39 327.358.51.23