

11 de junio de 2025

Abre nuevos caminos para tu taller: las ferias profesionales como espacio de encuentro y proyección para los artesanos.



El **Consorci de Comerç, Artesania i Moda de Catalunya** (CCAM) ofrece ayudas específicas para facilitar la participación de profesionales artesanos en ferias.

Una de estas oportunidades es **Expohogar**, nuestro Salón ha hecho una apuesta por dar protagonismo a los artesanos que tienen una oferta diferenciada y valor para proyectar el sector hacia nuevos públicos y mercados.

Cuando la artesanía se piensa como empresa

La artesanía está cambiando. Ya no es solo un oficio vinculado a la tradición o al mercado local. Es una manera de hacer empresa. Una manera de crear valor, identidad y experiencia en un mundo que busca la autenticidad, pero exige también solidez, estrategia y proyección.

Cada vez son más los proyectos artesanos que se piensan como marca, como propuesta comercial con capacidad de crecer y de competir. Y en este cambio de mirada, las ferias profesionales se convierten en herramienta clave: no tanto para vender como para observar, entender y conectar.

Esta transformación no es exclusiva de nuestro entorno. En Italia, la feria **Artigiano in Fiera** (Milán) reúne cada año a miles de artesanos de todo el mundo. En la edición de 2023, participaron más de 2.500 expositores de 86 países. Esta feria es hoy una de las plataformas comerciales y culturales más potentes del sector, con una gran presencia de productos únicos, elaboración local y valores de autenticidad.



En Alemania, la **Internationale Handwerksmesse** (Munic) es otro ejemplo de referencia. Con 850 expositores y una media de 85.000 visitantes, reúne artesanos de todo el mundo y ofrece espacios para el diálogo entre tradición, innovación y negocio. Este tipo de ferias no solo crean oportunidades comerciales, sino que también favorecen la inspiración y el reconocimiento.

Para un negocio artesano que quiere crecer, las ferias profesionales son mucho más que un escaparate

Son un espacio estratégico para observar el mercado desde dentro, identificar tendencias, analizar competencia, entender qué valoran los compradores profesionales y, sobre todo, generar conexiones que puedan traducirse en acuerdos, colaboraciones o nuevos canales de venta. Es una herramienta de desarrollo empresarial, no solo una ocasión para vender producto.

¿Por qué apostar por una feria profesional?

Las ferias profesionales son una palanca de crecimiento para cualquier negocio que quiera consolidarse dentro de su sector. A diferencia de las ferias abiertas al público general, aquí no se busca tanto la venta directa como la generación de contactos clave: distribuidores, tiendas especializadas, prescriptores, agentes comerciales o interioristas.

Este tipo de acontecimientos ofrecen visibilidad ante un público profesional con capacidad de decisión y una mirada experta, permitiendo presentar el

producto en un contexto donde se valora la calidad, la autenticidad y el proceso. Y esto, para los negocios artesanos, es clave: porque su fuerza no solo está en el objeto final, si no en la historia que hay detrás.

Además, estar presente en una feria profesional es una declaración de intenciones. Es decir: “somos un proyecto preparado para crecer, para exportar, para colaborar”. Y esto abre la puerta a nuevos mercados, tanto a nivel nacional como internacional.

Según datos del sector ferial en Cataluña, este ecosistema genera un fuerte impacto económico y actúa como motor de proyección empresarial. Estar, por lo tanto, no es solo una oportunidad: es una inversión en futuro.

Oportunidades que pueden nacer en una feria profesional

Aunque los resultados no siempre son inmediatos, las ferias profesionales pueden abrir puertas que serían difíciles de imaginar en otros contextos. A menudo son el inicio de nuevas oportunidades: establecer contacto con tiendas y distribuidores que buscan productos con carácter, iniciar colaboraciones con profesionales de sectores como la moda, la decoración o el diseño, o acceder a compradores internacionales interesados en productos auténticos y de calidad. Además, en un entorno profesional puede despertar el interés de medios especializados, *influencers* o prescriptores que ayuden a dar a conocer el proyecto. Participar en una feria no es solo exponer un producto, es presentar una propuesta de valor al mundo profesional. Y esto, a menudo, marca la diferencia.

Cuando la administración también apuesta por ti

El Consorci de Comerç, Artesania i Moda de Catalunya (CCAM) ofrece ayudas específicas para facilitar la participación de profesionales artesanos en ferias, tanto a nivel local como internacional.

Más información:

<https://portaldogc.gencat.cat/utillsEADOP/PDF/9413/2088259.pdf>

Plazo de Acceso al trámite: **Del 04/06/2025 a las 9h, al 03/07/2025 a las 14h**

11 de juny de 2025

Obre nous camins per al teu taller: les fires professionals com a espai de trobada i projecció pels artesans.



El **Consorci de Comerç, Artesania i Moda de Catalunya** (CCAM) ofereix ajuts específics per facilitar la participació de professionals artesans en fires.

Una d'aquestes oportunitats és **Expohogar**, el nostre Saló ha fet una aposta per donar protagonisme als artesans que tenen una oferta diferenciada i valor per projectar el sector cap a nous públics i mercats.

Quan l'artesanía es pensa com a empresa

L'artesanía està canviant. Ja no és només un ofici vinculat a la tradició o al mercat local. És una manera de fer empresa. Una manera de crear valor, identitat i experiència en un món que busca l'autenticitat però exigeix també solidesa, estratègia i projecció.

Cada cop són més els projectes artesans que es pensen com a marca, com a proposta comercial amb capacitat de créixer i de competir. I en aquest canvi de mirada, les fires professionals esdevenen una eina clau: no tant per vendre com per observar, entendre i connectar.

Aquesta transformació no és exclusiva del nostre entorn. A Itàlia, la fira **Artigiano in Fiera** (Milà) reuneix cada any milers d'artesans d'arreu del món. En l'edició de 2023, hi van participar més de 2.500 expositors de 86 països. Aquesta fira s'ha consolidat com una de les plataformes comercials i culturals més potents del sector, amb una gran presència de productes únics, elaboració local i valors d'autenticitat.



A Alemanya, la **Internationale Handwerksmesse** (Munic) és un altre exemple de referència. Amb 850 expositors i una mitjana de 85.000 visitants, reuneix artesans de tot el món i ofereix espais per al diàleg entre tradició, innovació i negoci. Aquest tipus de fires no només creen oportunitats comercials, sinó que també afavoreixen la inspiració i el reconeixement.

Per a un negoci artesà que vol créixer, les fires professionals són molt més que un aparador

Són un espai estratègic per observar el mercat des de dins, identificar tendències, analitzar competència, entendre què valoren els compradors professionals i, sobretot, generar connexions que poden traduir-se en acords, col·laboracions o nous canals de venda. És una eina de desenvolupament empresarial, no només una ocasió per vendre producte.

Per què apostar per una fira professional?

Les fires professionals són una palanca de creixement per a qualsevol negoci que vol consolidar-se dins del seu sector. A diferència de les fires obertes al públic general, aquí no es busca tant la venda directa com la generació de contactes clau: distribuïdors, botigues especialitzades, prescriptors, agents comercials o interioristes.

Aquest tipus d'esdeveniments ofereixen visibilitat davant d'un públic professional amb capacitat de decisió i una mirada experta. Permeten presentar el producte en un context on es valora la qualitat, l'autenticitat i el procés. I això, per als negocis artesans, és clau: perquè la seva força no només

rau en l'objecte final, sinó en la història que hi ha al darrere.

A més, estar present en una fira professional és una declaració d'intencions. És dir: "som un projecte preparat per créixer, per exportar, per col·laborar". I això obre la porta a nous mercats, tant a nivell nacional com internacional.

Segons dades del sector firal a Catalunya, aquest ecosistema genera un fort impacte econòmic i actua com a motor de projecció empresarial. Ser-hi, per tant, no és només una oportunitat: és una inversió en futur.

Oportunitats que poden néixer en una fira professional

Tot i que els resultats no sempre són immediats, les fires professionals poden

obrir portes que serien difícils d'imaginar en altres contextos. Sovint són l'inici de noves oportunitats: establir contacte amb botigues i distribuïdors que busquen productes amb caràcter, iniciar col·laboracions amb professionals de sectors com la moda, la decoració o el disseny, o accedir a compradors internacionals interessats en productes autèntics i de qualitat. A més, la presència en un entorn professional pot despertar l'interès de mitjans especialitzats, *influencers* o prescriptors que ajudin a donar a conèixer el projecte. Participar en una fira no és només exposar un producte, és presentar una proposta de valor al món professional. I això, sovint, marca la diferència.

Quan l'administració també aposta per tu:

El Consorci de Comerç, Artesania i Moda de Catalunya (CCAM) ofereix ajuts específics per facilitar la participació de professionals artesans en fires, tant a nivell local com internacional.

Més informació:

[Programa per al creixement i competitivitat de l'empresa artesana - CCAM](#)

Termini d'Accés al tràmit: **Del 04/06/2025 a les 9h, al 03/07/2025 a les 14h**