

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**