

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 dialogo 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

