

# SEMINARI DE VALOR AFEGIT. COMERCIALIZACIÓ DE PRODUCTES AGRORURALS

## BLOC III. Canals de comercialització

23 d'octubre de 2012

Escola Agrària Mas Bové (Constantí)

Apropar el productor o elaborador al consumidor final aporta valor afegit a les petites i mitjanes empreses agroalimentàries. Per tant, la qüestió és com es pot escurçar al màxim el canal de distribució d'un producte agroalimentari?

En aquesta sessió es vol reflexionar sobre aquest tema a partir de l'anàlisi de les diferents tipologies de distribució existents. També es presentaran diversos casos que han apostat per donar valor a la proximitat entre qui produeix/elabora aliments i el seu consumidor final.

### PROGRAMA

Benvinguda i presentació	9.30 h
<b>Canals de distribució en productes agroalimentaris</b>	9.45 h
Doctor Jaume Gené. Professor de màrqueting de la facultat d'economia i empresa de la URV	
<b>PAUSA</b>	11.15 h
<b>Taula rodona: circuits curts de comercialització</b>	11.45 h
Moderador: Jaume Gené	
Joan Castellví. Gerent de la vinícola de Nulles	
Joan Castellà. Productor d'horta ecològica	
Toni Bru. Celler de l'Aspic	



Generalitat de Catalunya  
Departament d'Agricultura, Ramaderia,  
Pesca, Alimentació i Medi Natural



FONDO EUROPEO  
AGRICOLA DE  
DESARROLLO RURAL  
EUROPA INVERTE  
EN ZONAS RURALES

PLA ANUAL  
de formació agrària