

PECT Pobles vius i actius, Inverteix Priorat

Sessió per crear vincles comercials entre restaurants, botigues, allotjaments i productors del Priorat

Escaladei, 22 de maig de 2023

INFORME TÈCNIC: Retorn i conclusions de les dinàmiques desenvolupades i els diferents espais de reflexió organitzats durant la jornada

Organitzadors:



Dinamitzat per:



1. Consideracions prèvies

Inverteix Priorat, una iniciativa creada pel Consell Comarcal del Priorat, ha posat en marxa una **nova campanya per donar valor als productes locals i crear relacions comercials a la comarca**.

La finalitat és fomentar la creació de lligams i sinergies entre els diferents agents del sector, establir relacions comercials duradores i estables en el temps i impulsar el desenvolupament econòmic i local de la nostra comarca.

Una de les accions desenvolupades en el marc d'aquest programa, ha estat la 'Sessió per crear vincles comercials entre restaurants, botigues, allotjaments i productors del Priorat', que va tenir lloc el pròxim 22 de maig de 17:45 a 21 h a la Sala Polivalent d'Escaladei. L'objectiu d'aquesta iniciativa va ser **fomentar el petit comerç local i la compra de productes locals, tant produïts com elaborats a la comarca**.

El Priorat és una comarca rural i la seva economia es basa en el sector primari i en la xarxa de petits emprenedors que treballen la terra o gestionen petits comerços i establiments. Per aquesta raó, el Consell Comarcal del Priorat treballa des de fa anys per **fomentar l'economia circular a la comarca i la revalorització de recursos i productes propis**. Les noves accions d'Inverteix Priorat en són un clar exemple.

Totes aquestes noves accions estan contemplades dins el [Projecte d'especialització i competitivitat territorial \(PECT\) Pobles vius i actius](#), que lluita contra el despoblament de les àrees rurals a través de la innovació social i l'especialització intel·ligent. Està cofinançat pel Fons Europeu de Desenvolupament Regional (FEDER) de la Unió Europea, en el marc del Programa operatiu FEDER de Catalunya 2014-2020, objectiu d'inversió en creixement i ocupació. En el marc d'aquest projecte, el Consell Comarcal del Priorat desenvolupa un seguit d'accions per donar valor als productes locals i crear relacions comercials a la comarca. Aquest projecte també compta amb el cofinançament de la Diputació de Tarragona.

En el següent enllaç, podeu accedir a la gravació de la jornada:

- **Gravació de la jornada – Youtube del Consell Comarcal del Priorat:**
https://youtu.be/6_EuTAe1hGo?si=9eCm4bGEcgoeZHsK

2. Desenvolupament de la sessió per crear vincles comercials entre restaurants, botigues, allotjaments i productors del Priorat

La jornada va constar de dues parts:

PART 1: Xerrades inspiracionals

Durant la primera part de la tarda, es van desenvolupar un seguit de xerrades inspiracionals, moderades per Joan Vaqué, coordinador de l'àrea de de promoció i desenvolupament comarcal, on hi van participar 4 ponents:

- Mercè Pallejà, del [restaurant el Cairat de Falset](#)
- Enric Sabaté, de [Cal Centro de La Vilella Baixa](#)
- Mercè, Marina i l'Elena Orós, [Formatgeria Linens](#) de Bellmunt
- Natàlia Rodríguez, encarregada de la xarcuteria Ca la Cova i membre de la cooperativa de productors [Fet a la Conca](#) (projecte convidat d'una comarca limítrofa)

Tots ells, van explicar el seu model de negoci i també, l'aposta que fan per la compra o venda de productes locals del Priorat. També, van compartir les dificultats amb què es troben a l'hora de poder-ne adquirir.

PART 2

DINÀMICA 1: Identificació de problemes, solucions i conclusions per vendre/comprar productes del Priorat.

Es van adreçar les següents qüestions als assistents amb l'objectiu de reflexionar conjuntament:

- Quines barreres us heu trobat quan heu volgut vendre/comprar productes del Priorat?
- Què necessiteu per promoure el circuit curt de venda dins la comarca?
- Conclusions de les idees per fomentar circuits curts. Resum de les 2 o 3 solucions més realistes, ideals, aplicables a curt termini o que siguin estratègiques per

generar bons resultats. Els grups van escollir un portaveu, que es va encarregar d'exposar a tothom les conclusions acordades.

- Finalment, a títol personal, cada participant va haver de pensar 1/2 accions o tasques que es comprometia a efectuar durant els mesos següents. Es va anomenar aquesta activitat final "Jo em comprometo".

Totes les idees aportades pels participants es van anar plasmant en post-its i es van enganxar en murals, cada grup comptava amb el seu. Això ha permès tenir una radiografia general de tot allò que es va parlar durant la dinàmica.

DINÀMICA 2: Exposició de les conclusions en públic a la resta de grups i explicació dels compromisos personals de cada participant ("Jo em comprometo").

Els grups van pujar a l'escenari i el portaveu va explicar les principals conclusions a les quals es van arribar.

Finalment, i de forma individual, cada assistent va explicar el seu "Jo em comprometo" i el van enganxar en un altre mural final.

3. Principals conclusions extretes de les dinàmiques de treball i els espais de reflexió

Un total de **41 persones** van participar en les dinàmiques, repartides en **4 grups de treball**. A continuació, es llisten els grups conformatos i també, les principals conclusions.

S'observa que els integrants dels grups **coincideixen en diversos punts**, per la qual cosa, en el text que es desenvolupa a continuació, només s'explica amb detall el tema en el primer moment que apareix, i seguidament, quan torna a aparèixer el tema en un altre grup de treball, només s'apunta la **paraula clau**, de la qüestió que ja s'ha explicat anteriorment.

DINÀMICA 1: Identificació de problemes, solucions i conclusions per vendre/comprar productes del Priorat

Grup 1, format per 9 participants.

Dinamitzat per Marc Vernet del Consell Comarcal del Priorat i Maria Piñol de Mapiba.

El grup estava format per:

- 3 productors o elaboradors
- 1 productor o elaborador amb botiga
- 1 restaurant
- 2 restaurants amb allotjament turístic
- 2 botigues

PRINCIPALS APORTACIONS DEL GRUP

PROBLEMES: Quines barreres us heu trobat quan heu volgut vendre/comprar productes del Priorat?

- El **preu** pel consumidor.
- **Falta de continuïtat de producte:** no tenen el mateix cada setmana.
- **Falta de comunicació** professional per fer feina de **pedagogia i fer entendre el valor del producte local i de la producció a petita escala.**

- Necessitat de tenir un **catàleg de productors amb la informació actualitzada** perquè els restaurants puguin fer les comandes.
- **Pedagogia al consumidor**: perquè entengui la temporalitat dels productes. No es pot tenir tot, tot l'any. Fer entendre el perquè del preu de la verdura: perquè és més cara la del Priorat, que la importada.
- Els **mercats de productes ambulants** (2 o 3 a la setmana) fan **competència a la botiga del poble** a preus més barats perquè no és producte local.
- **Pèrdua de temps en la distribució dels productes**, tant si ets restaurant que compra, com productor que ven.
- **El preu i la falta de productes de proximitat** (ex: olis essencials per fer sabó).
- **Preu, distribució i disponibilitat**. Als restaurants els costa comprar oli del Priorat (exposa una productora d'oli).
- **Falta temps per la gestió de la distribució de producte** (exposa productora). Perds diners perquè no surt a compte el viatge per vendre poca quantitat de producte. No poden arribar a tot arreu de la comarca si no els hi fan comandes mínimes. Els compradors (restaurants, botigues, allotjaments) no fan comandes grans de producte fresc perquè es fa malbé.
- (Botiga exposa) **No se'n surt de vendre productes comercials convencionals. Els clients no compren producte car de qualitat**. Li sobra menjar i es fa malbé. A càrrec de qui corre? Com ho pot solucionar? Tampoc no pot oferir productes locals perquè es qüestiona: qui paga el viatge, qui el porta, quina quantitat mínima necessita, i si es fa malbé el menjar?
- (Botiga exposa) **Falta de temps per elaborar productes que estiguin fets malbé** (ex: melmelada de tomata amb tomates tocades mig fetes malbé). Ho ha de fer tot ella i els números no surten a compte: conservació del menjar, gestió del temps de moltes parts del negoci, distribució...
- (Productor amb agrobotiga exposa) **El transport costa molt que funcioni**. A tots els pobles tenen tot el mateix producte, aquells que tenen una bona distribució. Hauria d'haver-hi una bona organització dels membres de la cadena, però tenim hàbits fixos i no ens plantegem fer coses noves.

- (Restaurant amb allotjament exposa) **Tenim taxi propi i oferim servei de menjador**, per això podem resoldre molts problemes d'estructura aprofitant viatges diàriament per tot el Priorat. És una solució que no tothom té viabilitat per fer-la.

SOLUCIONS: Què necessiteu per promoure el circuit curt de venda dins la comarca?

- Crear una **entitat conjunta, o contractar una empresa externa, com a central de reserves per gestionar les compres i distribució interna de productes**, sense haver de passar per centrals d'emmagatzematge a Tarragona. Que no faci falta repartir cada dia, sinó que hi hagi un horari de recollides i entregues pels diferents pobles. El dimecres o dijous estaria bé rebre comandes (pels restaurants). Botiga exposa que estaria bé que es pogués fer una sola comanda de tots els productes, així ho poden recollir i repartir. Els costos es podrien dividir entre productors i establiments. **L'objectiu seria tenir un negoci del Priorat, pel Priorat. (Això és una oportunitat de nou model negoci al Priorat).**
- Disposar d'un **directori web amb productes frescos i que es puguin fer comandes**. Tenir repartidor.
- **Diferenciar-se de la resta**: a la botiga tenir productes ecològics perquè als mercats no se'n venen.
- **Eliminar els mercats ambulants**, que gestiona l'Ajuntament, perquè deixin de fer competència a les botigues.
- **Fer pedagogia al consumidor**: fer-li entendre la temporalitat dels productes.
- Es **guanyaria temps per dedicar-lo a elaborar i produir aliments elaborats**, si no fes falta dedicar temps a distribució i gestió de comandes.
- **Punt de venda de productes locals: crear una cooperativa** mentre no hi hagi una empresa de reserves i distribució.
- **Bona comunicació de cada empresa/negoci amb els seus proveïdors del seu voltant** (o del mateix poble) **per treure productes que es facin malbé i així s'aprofitin**. Per això es necessita confiança per vendre's les minves de producte sobrant que un no pugui treure la següent setmana. Exemple: la botiga que li sobra menjar i es farà malbé, vendre-li al restaurant a un preu més baix perquè pugui cuinar-ho, si no ho haurà de llançar.

CONCLUSIONS: Relacionar els problemes amb les solucions amb l'objectiu de buscar les primeres accions, més aplicables a curt termini per tal de començar a fomentar els circuits curts. També proposar idees i accions estratègiques, que generin bons resultats.

- **Crear una empresa de transport-distribució de la comarca**, a través de l'administració pública potser (per poder haver-hi recursos humans que gestionessin comandes i fessin el transport). *Aspecte a plantejar des del Consell: com trobem la persona/empresa que s'encarregui d'això?*
- Millorar la comunicació entre venedors i compradors i buscar qui reparteixi, unificant comandes. **Crear o trobar una plataforma de comunicació.**
- **Crear una borsa d'emprenedoria per conèixer les necessitats del Priorat.** A través d'una entitat o cooperativa com "ConcaActiva" ajudar a la viabilitat de les empreses ubicades al Priorat.

Grup 2, format per 12 participants.

Dinamitzat per Elisa Barceló del Consell Comarcal del Priorat.

El grup estava format per:

- 5 productors o elaboradors
- 2 productor o elaborador amb botiga
- 1 restaurant
- 1 allotjament turístic
- 1 botiga
- 2 consumidores

PRINCIPALS APORTACIONS DEL GRUP

PROBLEMES: Quines barreres us heu trobat quan heu volgut vendre/comprar productes del Priorat?

- **Falta d'informació dels productes locals de la comarca:** productes artesans i de qualitat.

- Comprar: sí que podem encomanar a la botiga del poble, però **no hi ha gaire producte propi, fresc i de proximitat. Has d'anar a fer la compra directa** als productors i es necessita invertir massa temps.
- Sí que hi ha vi, però no oli. **Pocs productes.** Preocupa per baixa població.
- **No trobo producte de proximitat i em falta informació.**
- **No ens tenim en compte els diferents pobles.**
- **Separació entre zones de la comarca:** la comarca té molts pobles i estan molt allunyats (zona nord – sud), és complicat poder tenir productes de l'altra punta.
- **El problema de comprar: distribució, conèixer productors,** comerços petits, productors petits.
- **Costa saber on trobar productes originals al poble directament.** Sembla un joc d'oca però necessita temps.
- **Canals de distribució (rutes).**
- **Falta de coneixement** entre nosaltres.
- Organització: **falta de temps per repartir a tot el Priorat.**
- (propietària allotjament rural) **No tenir prou informació d'alguns comerços per poder informar els clients de l'allotjament.**
- (propietària allotjament rural) **Falta de restaurants** a Cabacés, sobretot oberts per sopars.
- Al principi, quan s'inicia un negoci de nou a la comarca, per poder ajudar en la venda, fa falta informació per saber quins punts, pàgines web... **pots utilitzar per donar-te a conèixer aquí i per tota la província (en quins canals o mitjans).**
- Els **horaris de les botigues** són limitats. Faltet dissabte tarda està quasi tot tancat.
- **Saber on i quan puc comprar al productor.**

SOLUCIONS: Què necessiteu per promoure el circuit curt de venda dins la comarca?

- **Col·laboració entre productors per distribuir.**
- **Cartell** al poble amb informació dels establiments existents.
- **Promocionar** els productes, artesans, locals i de qualitat.
- Crear **associacionisme entre les empreses de la comarca.**
- **Newsletter** entre nosaltres.
- Crear una **ruta de distribució.**
- **Trobades dels agents.**
- **Transport.**
- **Distribuïdora de proximitat (xarxa).**
- **Comunicació + coneixença** = cooperació: crear una xarxa de distribució per compartir xarxa.
- **Grups de consum.**
- **Punts on pugui deixar el producte.** Si com a productor es disposa de punts a cada municipi per deixar totes les comandes del poble, facilita la venda directa.
- Tenir un **punt de contacte per poder concretar horaris i productes.**
- **Activar distribució fàcil a la comarca.** Es pregunten: *Existeix una empresa de transport que podria fer-ho?*
- **Ajudar als productors a promocionar-se:** impulsar la comunicació.
- **Lloc actualitzat amb informació de tots els negocis/productors...**
- **Mercat del camp.**
- **Ajuntament: assessorament als nous petits productors.**

- **Administració: fer fulletons simples de productors i distribuir-los.**
- **Ajudar les botigues** dels pobles petits.
- **Facilitar productes als mercats.**
- **Sinergia** entre tots els comerços, restaurants i hostalatge.
- **Apartat a l'Oficina de Turisme del Priorat, per propaganda** del que tenim.

CONCLUSIONS: Relacionar els problemes amb les solucions amb l'objectiu de buscar les primeres accions, més aplicables a curt termini per tal de començar a fomentar els circuits curts. També proposar idees i accions estratègiques, que generin bons resultats.

- **Cartelleria** als pobles amb actualització permanent.
- **Millorar la comunicació dels negocis.**
- **Preu de cost en fulletons:** actualment, hi ha empreses que no surten al fulletó que facilita l'oficina de turisme perquè han de pagar per aparèixer. Una solució podria ser que quan un turista agafa fulletons pagui un preu mínim, d'aquesta manera aquell fulletó es valora i l'oficina pot tenir uns ingressos que li servien per poder editar nous fulletons (i d'aquesta manera els empresaris que volen sortir al fulletó no haurien de pagar).

Grup 3, format per 11 participants.

Dinamitzat per Eva Güibas, periodista i membre de l'equip de Mapiba.

El grup estava format per:

- 6 productors o elaboradors
- 1 productor o elaborador amb botiga
- 2 productors o elaboradors amb restaurant
- 1 restaurant
- 1 botiga

PRINCIPALS APORTACIONS DEL GRUP

PROBLEMES: Quines barreres us heu trobat quan heu volgut vendre/comprar productes del Priorat?

- Falta de **bones comunicacions (carreteres), problema de repartiment.**
- Ens anem **assabentant dels nous productors al Priorat pel boca-orella.**
- **Falta de comunicació:** Els establiments necessiten saber qui som, què fem i on ho fem?
- **Problemes de logística:** És complicat el repartiment per a tota la comarca.
- **Transport:** Assumir el transport de forma interna és costós i moltes vegades no surt a compte.
- **Serveis:** Falta de serveis bàsics a alguns pobles, la qual cosa no fixa població i és complicat d'establir negocis.
- **Falta una plataforma que connecti productors i clients.** Exemple: *Farm to table.*
- **Trobar els productes en un radi més o menys curt.**
- **Problema de repartiment:** Com fer arribar els productes a tots els pobles?
- **Falta de comunicació:** No coneixem tots els productors. Alguns sí, altres no.
- **Dificultat per trobar informació** sobre aquests productes.
- **Problemes de comercialització dels productes.**
- **Dificultat per donar-se a conèixer.**
- Necessitat **d'impulsar la diferenciació** dels nostres productes.
- **Quasi ningú ens ve a vendre producte de proximitat** (exposa un restaurant), no es promocionen, no s'estableixen vincles comercials.

SOLUCIONS: Què necessiteu per promoure el circuit curt de venda dins la comarca?

- Buscar un parell de **punts comuns**, on tant productors com consumidors fan l'intercanvi.
- Crear una **entitat de referència**, sigui a través de Priorat Enoturisme o una altra entitat. A la seva **pàgina web** es podria tenir un llistat de tots els productors del Priorat perquè restauradors i botigues puguin buscar ofertes.
- **Fomentar la interacció entre els diferents associats** (restauradors, allotjaments, productors). Crec que és important que tothom aposti per donar visibilitat al producte, organitzar tastos...
- **Més reunions, més comunicació.**
- **Catàleg:** algun lloc on trobar tots els productes-productors.
- **Ajudar-nos com a veïns.**
- Cal aconseguir el **Segell de Denominació d'Origen del Priorat, per a productes agroalimentaris d'aquí.**
- Buscar un **transport col·lectiu.**
- Que des d'una plataforma del Priorat es **creï una xarxa de serveis, transport, borsa de treball, etc.**
- Crear **plataforma per connectar productors i clients.**
- **Informació/difusió:** fòrums, trobades, catàlegs, webs...
- **Millorar el transport, mitjançant una empresa d'aquí i per aquí.**
- Tenir més **empatia per entendre com funciona cada negoci.**
- **Networking vertical:** amb la col·laboració de tots els agents implicats en el territori.
- **Regular el tipus d'economia** (evitar l'economia extractiva).

- **Fomentar el canvi consciència per part del consumidor i els actors que participen en el circuit de compravenda.**
- **Creació d'una cooperativa de distribució.**
- **Pàgina web global amb productes de proximitat del Priorat.**
- **Unificar productes en un lloc concret cèntric i adequadament preparat per la conservació dels productes.**

CONCLUSIONS: Relacionar els problemes amb les solucions amb l'objectiu de buscar les primeres accions, més aplicables a curt termini per tal de començar a fomentar els circuits curts. També proposar idees i accions estratègiques, que generin bons resultats.

- Treballar per augmentar la **visualització dels actors i els seus productes i serveis**: Crear xarxa (més relació entre actors), crear una plataforma conjunta, i donar visibilitat a través de webs i xarxes socials.
- Formar un **punt comú d'informació de qui som i què produïm**, impulsat des del Consell Comarcal del Priorat.
- Campanya de difusió: **"Compra al Priorat"**.
- **Homogeneïtzació de grup Whatsapp** per passar a l'acció.
- **Crear un grup, una cooperativa, un espai...** on resoldre tots els problemes i poder comunicar-nos tots.
- **Creació d'un punt de venda online** de productes artesans amb les seves característiques.
- **Pàgina web amb buscador de productes artesans** de petits autònoms.
- **Més informació de tots els petits productors.**
- **Crear un ens actiu, un ens de solucions.**
- **Lobby: bases de comarca constituïdes en assemblea o fòrums.**

Grup 4, format per 9 participants.

Dinamitzat per Roger Fernández del Consell Comarcal del Priorat.

El grup estava format per:

- 2 productor o elaborador
- 3 productors o elaboradors amb botiga
- 2 restaurants
- 1 allotjament turístic
- 1 botiga

PRINCIPALS APORTACIONS DEL GRUP

PROBLEMES: Quines barreres us heu trobat quan heu volgut vendre/comprar productes del Priorat?

- Consumidor: distribució, facturació, xarxa, **desconeixement de productes.**
- **Falta de xarxa de distribució.**
- Costa **fer arribar el producte al consumidor** per la manca de xarxa de distribució.
- El **repartiment (distribució).**
- El **cost de la distribució l'has d'afegir al producte.**
- Les **canals de carn són massa grosses** per la **restauració.**
- **Transport.**
- **Desconeixement del producte i dels productors per part del consumidor.**
- **Eliminar intermediaris entre productor i consumidor.**

SOLUCIONS: Què necessiteu per promoure el circuit curt de venda dins la comarca?

- Un **obrador compartit** per tallar la carn.
- **Acompanyament**. Tallers. Fires. Jornades. Xarxa on-line.
- **Centre de recollida de caça**.
- **Regulació de facturació als pagesos**.
- **Etiquetatge, singularitat del producte Priorat**.
- **Transport distribuïdor**.

CONCLUSIONS: Relacionar els problemes amb les solucions amb l'objectiu de buscar les primeres accions, més aplicables a curt termini per tal de començar a fomentar els circuits curts. També proposar idees i accions estratègiques, que generin bons resultats.

- **Revisar i imprimir el catàleg** creat pel Consell Comarcal del Priorat.
- **Organitzar més trobades i fires**.
- **Argumentari educatiu** de cara al consumidor.
- Crear un **obrador compartit**.

DINÀMICA 2: Exposició de les conclusions en públic a la resta de grups i explicació dels compromisos personals de cada participant ("Jo em comprometo").

COMPROMISOS: Petites accions o tasques que es compromet a fer cadascú durant les pròximes setmanes. Objectiu: desgranar les conclusions per tal de fer factibles els primers passos per començar a crear sinergies a la comarca.

- **Produir amb qualitat**.

- **Comprar** producte de proximitat.
- Fer **propaganda** del producte.
- Ajudar amb **idees i arguments que puguin donar a conèixer** els productes artesanals de la comarca.
- **Conèixer els productors** de la comarca.
- **Continuar fent difusió del nostre entorn rural:** què fem , qui som, on ho fem i com ho fem.
- **Treballar amb productes de proximitat.**
- **Incloure en la meva botiga, els productes que he conegut avui.**
- **Visitar** (parlar, conèixer, comprar) als **petits productors** artesans del Priorat.
- **Procurar fer bons productes amb bon preu.**
- **Treballar en equip.**
- **Buscar més productors** del Priorat per vendre a la botiga.
- **Consumir més producte i promocionar-lo entre els clients.**
- **Consumir producte. Assistir a fires. Donar a conèixer i parlar del producte.**
- **Crear grup de Whatsapp** i participar activament.
- **Participar en el grup de Whatsapp** per començar a construir els lligams i el cooperativisme.
- Fer **promoció dels productes locals** de qualitat i consumir-los. També anar a conèixer els establiments.
- **Comprar al màxim possible, amb bona distribució.** Tenir preus competents.
- M'ofereixo a **produir elaboracions:** plats cuinats artesans amb productes del Priorat (si me'ls porten a la botiga).

- **Ofereixo un espai a la meva botiga perquè serveixi d'aparador de productors del Priorat.**
- **Més comunicació.**
- Conèixer **la informació actualitzada dels horaris** dels negocis.
- **Conèixer millor personalment els negocis al Priorat**, per tal de poder-los aconsellar als clients.
- **Contactar amb dues entitats** que he conegut avui, per fer xarxa.
- **Buscar més**, a veure què s'està produint.
- **Participar en un grup de Whatsapp.**
- **Afegir nous productes.** Oferir col·laboracions. Vals 2x1 a la visita.
- **Crear canal intern de comunicació** (grup Whatsapp) que sigui actiu.
- Organitzar una **reunió on es proposi una cooperativa de productors.**
- **Participar** amb les accions.
- **Consumir** producte local.
- **Participar** de nou activament.

4. Conclusió final de l'acte i propers passos

En finalitzar l'acte, es va fer una **valoració de la jornada** i es va apuntar que el Consell Comarcal del Priorat **treballarà per implementar accions que beneficiïn els actors participants de la jornada i impulsin els vincles entre ells.**

Tot això es continuarà treballant en el marc del projecte Inverteix Priorat, una marca de sensibilització alimentària i de consum responsable impulsada pel Consell Comarcal del Priorat.

Finalment, es va oferir un pisolabis a peu dret amb productes agroalimentaris dels ponents: **Cal Centro, Formatgeria Linens, Restaurant El Cairat i Fet a la Conca.**

Des de l'organització de la jornada, s'agreuix l'assistència i la participació activa de tots els assistents. Moltes gràcies a tothom per formar-ne part.

Organitzadors:



Dinamitzat per:

