



**Seminario:** Políticas para facilitar el consumo de proximidad. Mercados de venta directa y redes de mercados

**Fechas:** 26 y 27 de octubre

**Destinatarios:** Personal técnico municipal de las áreas de dominio público, mercados y abastecimientos, Urbanismo, Medio Ambiente y Agricultura. Personal técnico de los municipios adheridos al Consell de l'Horta de València y entidades vinculadas.

**Objetivos:**

- Facilitar el consumo de proximidad promocionando Mercados de Venta directa
- Conocer los pasos para la puesta en marcha de un mercado de venta directa
- Entender las claves y principales dificultades a la hora de promover un mercado de venta directa no sedentaria
- Acercarnos a las diferentes fórmulas de gestión
- Aprender de la experiencia de la red de mercados en espacios agrarios
- Exponer experiencias prácticas de gestión de mercados de venta directa
- Difundir estrategias y posibles alianzas con mercados municipales

**Duración:** 8 h

**Modalidad:** presencial

**Profesorado:**

- Josep Perez, Regidoria de l'Horta de València
- Elena Isla, Coordinación Técnica Mercados del Parc Agrari del Baix Llobregat
- Joan Fornés, Gerente del [Mercat del Riu Rau](#) (Jesús Pobre)
- Monica Rubio, Técnica de Medio Ambiente del ayuntamiento de Godella
- Álvaro Porro, Comissionat d'Economia Social i Solidària i Política Alimentària de l'Ajuntament de Barcelona. CIAP e '[Iniciativa Terra Pagesa](#)'

**Programa:**

MÓDULOS	CONTENIDOS	HORARIO
<b>Módulo 1.</b> Mercados de Venta directa	<u>Parte 1 Josep Pérez 2.5 h</u>  Claves para entender los Mercados de venta directa	
<b>Docentes:</b> Josep Perez Sonia Callau	Decreto autonómico y ordenanzas municipales en el contexto valenciano  ¿Por dónde empezar?	26/10/22 de 9:30 a 14:30

<p><b>Duración:</b> 5 h</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Reglamento de regulación de mercados de venta no sedentaria, ¿Es necesaria la flexibilidad para garantizar la viabilidad? y ¿en que se puede flexibilizar?</li> <li>- Definición del modelo de gestión, cogestión o adjudicación</li> <li>- Definir la temporalidad</li> </ul> <p>Presupuesto y recursos necesarios para dinamizar un mercado</p> <p>Fórmulas complementarias: online o reparto a domicilio (ej. Mercado de Roca o Muestra Agroecológica del Ayto de Zaragoza), cestas de navidad, etc</p> <p><u>Parte 2 Elena Isla 2.5 h</u></p> <p>Redes de Mercados asociados a un espacio agrario: ¿en qué consiste el trabajo en Red? ¿de qué recursos se dotan los mercados? ¿Cómo se vinculan los mercados al territorio?</p> <p>Claves para que sean una buena opción de negocio para los agricultores/as</p> <p>Sistemas de seguimiento-control y personal vinculado: Guías de referencia y Metodología</p> <p>Claves del éxito o experiencias que están funcionando:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Imagen corporativa</li> <li>- Actividades complementarias</li> <li>- Cuidar la comunicación</li> </ul>	
<p><b>Módulo 2.</b> Experiencias prácticas de gestión de mercados de venta directa y alianzas con mercados municipales</p> <p><b>Docentes:</b> Joan Fornés Monica Rubio</p> <p><b>Duración:</b> 3 h</p>	<p>El Mercat del Riu Rau, un mercado de productores locales comprometidos con el consumo responsable <b>1h</b></p> <p>La experiencia de co-gestión del Mercado de venta directa de Godella <b>1h</b></p> <p>El Raco del Comerç Verd en los mercados de Barcelona. Proyecto 'Terra Pagesa' <b>1h</b></p>	<p>27/10/22 de 9:30 a 12:30</p>