



Debate sobre los modelos de venta directa en la DPH

Se celebra el segundo Seminario de 'Hecho en los Pirineos'

HUESCA.- Los modelos de comercialización agrupada en Hautes-Pyrénées y su posible transferencia a Huesca y la nueva Ley de Venta de Productos Agroalimentarios de Aragón centraron ayer el segundo Seminario de Hecho en los Pirineos.

La cita, que agrupó en la Diputación Provincial de Huesca a diferentes participantes del proyecto transfronterizo para conocer los detalles de las acciones realizadas hasta el momento, tuvo espacio para presentar los resultados de los estudios pormenorizados de los modelos de venta directa en Huesca y en Hautes-Pyrénées y de los dos viajes de familiarización de productores alaragoneses a Francia efectuados hasta el momento dentro del proyecto.



Imagen del Seminario en la DPH.

"Este encuentro nos ha servido para poner en común todo lo que hemos estado haciendo dentro del proyecto, en la parte relativa a la producción y al contacto con el consumidor, centrándonos en las formas de producción y en las experiencias de comercialización de circuitos cortos", expresó Pedro Salas, director del proyecto HP-HP, quien explicó que el Seminario ha dejado presente que la venta directa de productos de proximidad tiene como objetivo "mejorar las rentas agrarias y ganaderas y diversificar la actividad económica en el medio rural, además de reducir la huella ecológica en la producción y la distribución de alimentos".

Asimismo, se destacó que "los diferentes sistemas y modelos de especialización que hemos visto en Francia y Huesca tienen como objetivo hacerse rentables y este el reto al que se enfrentan los productores", comentó en esta jornada Pedro Salas, quien también quiso apuntar que deben ser los productores quienes lideren las iniciativas en su primera fase. ● D. A.