

Lonjas agropecuarias

Huevos	
	LONJA DEL EBRO
Precio de la docena	Tendencia*
Huevo blanco L	1,21 ↑
Huevo blanco M	0,97 ↑

Cereales y forraje		
	L. BINÉFAR	LONJA DEL EBRO
Maíz	231,00 ↑	226,00 ↑
Cebada	220,00 ↑	222,00 ↑
Trigo de Pienso	238,00 ↑	226,00 ↑
Arroz semilargo	sin exist.	sin exist.
Arroz redondo	sin exist.	sin exist.
Alfalfa	102,00 =	137,00 ↑

Ternera				
	LONJA DE BINÉFAR			
Kilo en canal	Extra	1ª	2ª	
De 180 a 220 kg.	4,30 ↑	4,16 ↑	3,86 ↑	
De 221 a 260 kg.	4,18 ↑	3,99 ↑	3,78 ↑	
De 261 a 300 kg.	4,08 ↑	3,89 ↑	3,66 ↑	
Más de 300 kg.	4,04 ↑	3,78 ↑	3,57 ↑	

Terneros				
	LONJA DE BINÉFAR			
Kilo en canal	Extra	1ª	2ª	
Menos de 280 kg.	4,00 =	3,89 =	3,70 =	
De 281 a 320 kg.	3,96 =	3,82 =	3,67 =	

Porcino		
	L. BINÉFAR	LONJA DEL EBRO
Kg. vivo sobre granja		
Selecto	1,050 ↑	1,082 ↑
Normal	1,030 ↑	1,030 ↑
Lechones 20 kg.	-	35,00 =
Lechones 21 kg.	35,00 =	-

Pollo y conejo	
	LONJA DEL EBRO
Kg. vivo sobre granja	
Pollo vivo (Kg. vivo)	0,95 =
Pollo Canal (Kg. canal)	2,11 =
Conejo (Kg. vivo s/granja hasta 2 kg.)	1,65 ↓

Ovino		
	L. BINÉFAR	LONJA DEL EBRO
Kilo en canal		
De 9,10 a 11 kg.	-	8,36 =
De 11,1 a 12 kg.	-	7,84 =
De 12,1 a 13,0 kg.	-	7,45 =
Tern. Aragón (9-11 kg.)		8,66 =
Kilo en vivo		
Lechal (10-12 kg.)	-	4,64 =
Lechal (12,1-15 kg.)	-	4,08 =
Cordero (19-23 kg.)	3,11 =	3,48 =
Cordero (23,1 a 25,4 kg.)	3,00 =	3,20 =

* RESPECTO A LA SEMANA ANTERIOR (PRECIOS DE MAYORISTA)

ENTREVISTA

«La eficiencia energética tiene una potencialidad tremenda en Aragón»

Benito Grande DELEGADO DE FENERGÍA EN ARAGÓN

R. BARCELÓ
eparagon@elperiodico.com
ZARAGOZA

Benito Grande, junto con su socio Vicente García, apenas lleva ocho semanas como delegado de FnEnergía en Zaragoza. La empresa, de reciente creación, busca la eficiencia energética y el ahorro para empresas, hoteles y particulares.

—¿Cómo se les ocurrió poner en marcha el negocio?

—Hemos trabajado en el sector de la energía y nos picaba el gusanillo de seguir. Además, hasta ahora ha habido muy poca visión en temas de la eficiencia energética en España y, más concretamente en Aragón. Por tanto, este negocio tiene una gran potencialidad, tanto en industria como en el sector terciario (hoteles y hogares).

—¿Cuál es el proceso de trabajo que realizan con los clientes?

—No nos quedamos con revisar las facturas de los clientes, sino que tenemos que entrar en el corazón de las instalaciones. Utilizamos la toma de datos de facturas, pero actuamos con un diagnóstico que proponemos al cliente para ver su potencialidad de ahorro. Luego, proponemos una serie de mejoras para el ahorro energético. Además, nuestro objetivo es la gestión integral de la energía, es decir, ser el gestor energético del cliente.

—¿Entonces trabajan como una empresa externa?

—Sí. Nuestro objetivo es continuar con el cliente a través de la gestión de la energía de su negocio. Todo eso llega asociado un estudio económico con el retorno de la inversión a una serie



►► Benito Grande es delegado de la empresa FnEnergía en Aragón.

► EL COMPROMISO

«Cobramos de los ahorros que consigue obtener el cliente»

de años y consensado con nuestro equipo financiero.

—¿Qué tipos de ahorros se pueden conseguir?

—Por ejemplo, el gasto energético sobre la cuenta de explotación de una empresa viene a representar el 10 o 12%. En pequeñas pymes con consumos anuales de hasta 5.000 euros se ahorra el 5% de la energía. Si se gastan 50.000 euros, el ahorro es del 10% y las que superan los 50.000 euros en gasto energético, llegan a ahorrar hasta el 15 o 20%.

—¿Cuánto puede llegar a gastar una empresa en energía en Aragón hoy en día?

—Hay empresas que están gastando un millón o un 1,2 millones al año en energía, aunque

también se puede llegar hasta 400.000 euros mensuales. En las químicas, por ejemplo, se alcanzan los 350.000 euros mensuales.

—¿También actúa su empresa en los hogares?

—Sí. Estamos empezando con el sector residencial que es uno de los que mayor potencialidad de ahorro tiene. Así, en Aragón, las viviendas construidas entre los años 70 y 90 tienen calefacción centralizada. Suelen ser bastante ineficientes y es muy fácil cuantificar el ahorro. Hay muchos aspectos en los que se puede actuar.

—¿Qué consejos básicos ofrece para que los ciudadanos ahorren?

—Los primero es la concienciación del propio usuario doméstico. Solo con apagar los dispositi-

vos electrónicos y desconectarlos directamente de la corriente el ahorro sería importantísimo. Lo más importante es la concienciación. La clave es saber cuánto gastamos y la pontencialidad de ahorro que tenemos.

—¿Tienen planes de expansión para el futuro?

—Primero queremos implantarnos en Aragón. Es nuestra octava semana comercial en la comunidad y nuestro mensaje está siendo muy bien acogido. Nosotros cobramos de los ahorros que consigue obtener el cliente. De los ahorros del cliente viene nuestro beneficio y nos comprometemos por escrito a conseguir esos ahorros y esos beneficios para el cliente.

—¿Cree que ha crecido la sensibilización en temas de eficiencia energética?

—La gente está sensibilizada en el momento que quiere ahorrar costes. Una empresa, por ejemplo, con el ahorro de costes gana competitividad y eso es lo que nosotros perseguimos. El problema es que muchas veces no tiene tiempo para analizar dónde tiene que actuar para conseguir ese ahorro. Por eso, proponemos al cliente que externalice este servicio y que se centre exclusivamente en la actividad de su negocio.

—¿Qué potencialidad tiene Aragón para ustedes?

—Aragón es un mercado con una potencialidad tremenda, con mucho gasto energético y con un sector hotelero muy dimensionado. Para empresas y hoteles ahora es un momento clave para potenciar el ahorro energético por la situación de crisis que se está viviendo. =