



PÀGINES D'AGRICULTURA I RAMADERIA

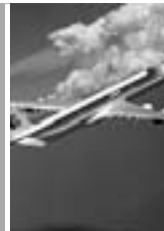
El camp

Un estudi estableix que l'agricultura va ser portada a Europa per immigrants > PÀG 6



Entrevista a Jaume Guardiola

El conseller delegat del Banc Sabadell considera que les fusions de bancs i caixes continuaran > PÀG 2



El mal moment de les companyies aèries

La davallada en el volum de passatgers ha provocat que les aerolínies registrin pèrdues importants > PÀG 5

Economia i Empresa

DdG

Núm. 498 | Diari de Girona | Dissabte, 5 de setembre de 2009

Turisme amb la BlackBerry

► Una empresa empordanesa porta més de 80.000 rutes turístiques al telèfon mòbil sense cap cost per a l'usuari

AGULLANA | SÍLVIA BONET

■ Els excursionistes ja no necessiten desplegar incòmodes mapes per orientar-se. Gràcies a l'aplicació Ulugh, ideada per l'empresa empordanesa Moggy Open Solutions ubicada a Agullana, ja és possible guiar-se per 80.000 rutes turístiques de tot el món sense brúixoles ni guies. Només cal tenir a mà una BlackBerry, instal·lar el programa i descarregar els trajectes escollits.

El sistema Ulugh converteix aquest model de mòbil - líder del mercat europeu en smartphones - en un dispositiu capaç de cercar entre desenes de milers d'itineraris, administrar-los i reproduir-los. Tot sense cables i des de qualsevol lloc.

Gràcies a un sistema GPS, l'usuari es pot situar en tot moment sobre la ruta i seguir-la sense perill de pèrdua. L'aplicació desenvolupada per l'empresa catalana també aporta continguts sobre el camí en diferents formats, ja sigui vídeo, fotografia o text. Amb un simple cop d'ull a la pantalla del mòbil, es poden descobrir tots els punts d'interès com ara museus, castells o esglésies alhora que es busquen restaurants o hotels on allotjar-se.

Per evitar que l'excursionista es perdi alguna zona destacada del trajecte, Ulugh incorpora un sistema d'alertes automàtiques que s'activa quan l'usuari s'aproxima a un punt d'interès. Amb aquesta aplicació, es pot calcular automàticament l'itinerari, marcant el punt d'inici i final o afegir els seus propis punts d'interès, entre altres aplicacions.

Per poder distribuir més de 80.000 rutes turístiques al telèfon



RICK GABRIÈLS

El sistema Ulugh permet descarregar rutes des de qualsevol lloc.

mòbil sense cap cost per a l'usuari, l'empresa Moggy ha establert un acord amb Routeyou, la major xarxa social d'Europa per a la creació, documentació i divulgació de rutes documentades. Routeyou ha convertit tots els seus itineraris

en un format compatible amb Ulugh a canvi que Moggy les tradueixi al castellà i català.

Els usuaris d'aquesta xarxa social utilitzen aquesta web 2.0 per planificar les seves excursions, conèixer el més interessant d'un

L'invent agafa el nom d'un sultà

► La biografia del sultà Ulugh Beg va captivar els propietaris de l'empresa Moggy Open Solutions que van decidir batejar el seu invent amb el nom d'aquest personatge històric. Ulugh, que va ser el regent de Tamerlan durant el segle XV, era un apassionat de l'astronomia i va crear un observatori que guiava els viatgers de la Ruta de la Seda. Sis segles més tard, Ulugh s'ha convertit en el nom comercial d'una aplicació que vol convertir-se en una guia per als viatgers del segle XXI que només necessiten un mòbil per poder-se guiar en les seves excursions.

trajecte i compartir la seva experiència, en forma de recomanacions, vídeos o fotografies. Routeyou és una xarxa viva que cada dia augmenta el nombre de rutes. Es calcula que cada setmana se n'incorporen un miler més. A partir d'ara, totes es podran veure a través del mòbil gràcies a Ulugh.

De moment aquesta aplicació només està disponible per a la marca de telèfons BlackBerry tot i que ja s'estan preparant versions per a altres sistemes operatius com ara iPhone, Windows Mobile, Android i Symbian que podrien estar disponibles en els propers mesos.

Empresa innovadora

Darrere aquest projecte, hi ha la història de tres emprenedors que han invertit més d'un any per idear aquesta aplicació

pionera i donar-li forma. En Marc Ramírez -informàtic especialitzat en cartografia-, en Rick Gabriëls - professional amb una llarga trajectòria en el sector turístic- i la Xandra Troyano -historiadora especialitzada en la gestió de patrimoni- són els creadors d'Ulugh. Pocs mesos després d'engegar la seva empresa especialitzada a oferir serveis per Internet, van començar a desenvolupar aquesta aplicació.

La idea de crear un sistema que unís tecnologia i turisme va sorgir arran de la convocatòria del concurs d'aplicacions per a Android organitzat per Google on es van presentar més de 3.000 propostes. El popular cercador d'Internet buscava, a través d'aquesta convocatòria, un sistema operatiu per entrar al mercat de la telefonia mòbil. Tot i que la idea de Moggy Open Solutions no va ser escollida per Google, els tres emprenedors no van llançar la tovallola i van decidir buscar noves aplicacions per a la seva idea. Un any i mig després Ulugh sortia al mercat de manera totalment gratuïta.

«Actualment existeixen moltes empreses especialitzades a oferir serveis d'Internet i producció de pàgines web. Nosaltres buscàvem un producte que ens diferenciés i amb Ulugh ho hem aconseguit». assegura Rick Gabriëls, un dels propietaris de l'empresa.

Moggy confia que aquest invent sigui el trampolí que els doni a conèixer com una empresa especialitzada a oferir serveis a través d'Internet. «Esperem que l'aplicació Ulugh sigui un ham per captar clients», assegura Gabriëls.



Billetes.com, uno de los mejores dominios de Internet del sector viajes, anuncia su lanzamiento a través de la empresa Domibay.com

Billetes.com, dominio de Internet del sector viajes, anuncia su lanzamiento a través de la empresa Domibay.com, y nace con el objetivo de facilitar y adaptarse a las nuevas tendencias en la compra de billetes por Internet. Ofrece todo lo necesario para organizar viajes con el mejor precio además de poder comparar, filtrar y adaptar cada viaje a las necesidades económicas del usuario.

Desde Billetes.com se podrá adquirir billetes de avión a los mejores precios ya que posee una de las mejores ofertas de bajo coste del mercado. Para ello, han desarrollado dos herramientas novedosas: el Buscador de Chollos con la que se podrán encontrar los mejores chollos; y el Mapa Low Cost se podrán localizar los vuelos Low Cost existentes en el mercado actualizado diariamente.

Además, la oferta hotelera que ofrece cuenta con más de 100.000 hoteles disponibles a nivel mundial que garantizan el precio mínimo del mercado. Para completar el viaje ofrecen también una variada oferta en coches de alquiler con un buscador que facilitará encontrar el coche adecuado a cada necesidad.

La alta disponibilidad, tanto en vuelos como en hoteles, convierte a Billetes.com en una Web ideal para viajeros frecuentes que necesitan disponibilidad, seguridad y el mejor precio rápidamente. La Web utiliza los certificados y

herramientas de seguridad correspondientes para darle al usuario la total garantía de la protección de datos. Sin lugar a dudas el complemento ideal para organizar un viaje es conocer antes algo de información sobre el destino elegido, para esto, Billetes.com posee una sección exclusiva de guías de viaje a nivel mundial (Continentes, países, ciudades y hasta pueblos) que se actualiza cada día con datos imprescindibles para el viaje.

En un futuro, también desde Billetes.com se podrá realizar la compra de billetes de tren online que por ahora se encuentra en desarrollo. Otro servicio que ofrece Billetes.com es un periódico con noticias del sector viajes actualizadas diariamente al que se podrá suscribir el usuario y acceder desde su blog.

Siguiendo la tendencia actual de Internet, también Billetes.com ofrece una comunidad para contactar con otros usuarios, crear un blog propio de viajes, subir fotos y videos, y multitud de utilidades totalmente gratuitas.

Para más información:

Domibay S.L. C\Fajardo, 12 Planta 1ª · Oficina 8 · 35500 Arrecife de Lanzarote
Tel.928 805015 · Mail: info@domibay.com · http://www.domibay.com

Jaume Guardiola

Conseller delegat del Banc Sabadell. Jaume Guardiola és el número dos del Banc Sabadell i propietari del Banco Herrero a Astúries, la segona entitat financera de la comunitat autònoma per quota de mercat. Va treballar durant anys com a alt executiu del BBVA per a Llatinoamèrica i afirma sentir-se prop «dels banquers d'abans», ja que els d'ara tenen per davant una difícil reestructuració financera en la qual el Grup Sabadell, avesat a les compres, vol tenir «un paper actiu».



JESÚS FARPÓN

Jaume Guardiola va assegurar que Espanya no es pot adormir davant la delicada situació econòmica.

«La lògica diu que hi haurà fusions a la banca, i nosaltres volem tenir-hi un paper actiu»

L. Gancedo
OVIEDO

El PIB espanyol cau un 4,2% interanual mentre que Alemanya i França ja treuen el cap de la recessió. Aquí en tenim per temps?

La sensació que Espanya anirà més lenta és molt òbvia. Però vull veure el costat positiu. Ho és que estiguin començant a sortir tan ràpidament França i Alemanya o que també els Estats Units ho puguin fer. El món és global i el component global que té l'economia espanyola és altíssim. Si Alemanya i França comencen a arribar al final això impulsarà les exportacions espanyoles, i per aquesta via també nosaltres, encara que amb retard, sortirem endavant. En realitat, el repunt d'aquests països és una bona notícia per als espanyols, però hem de fer els nostres deures.

Com revisar els fonaments de l'economia espanyola?

Quan es parla de canvi de model sembla que volem ser quelcom molt diferent del que som, però els nostres valors són els que són. És una obvietat que el sector immobiliari ha de tenir menys pes i que hem de potenciar la innovació i certes activitats d'alt valor. Però tampoc hem de deixar de ser un país que té, per exemple,

una bona indústria turística. En ocasions s'exagera i sembla que volem ser com Silicon Valley. Espanya no serà Silicon Valley.

L'atur no baixa per ara i alimenta la morositat. Hi ha alarma al Sabadell?

Hi ha certa preocupació que està materialitzada en la gestió del dia a dia. Però al mateix temps estem tranquils perquè el grup disposa d'un nivell de provisions elevat i estem en bona posició per encarar el procés d'empitjorament de la qualitat creditícia.

En l'última recessió, el 1993, la morositat va arribar al 9%. Se superarà?

Probablement aquesta vegada quedarà una mica per sota. En aquell moment el Banc Sabadell va millorar també els nivells mitjans i crec que aquesta vegada succeirà novament.

Està viva la reestructuració financera i ja es parla de fusions de caixes. I els bancs?

En el cas de les caixes, és obvi. Moltes estan en marxa o anunciades. En el cas dels bancs, la realitat és que al final l'escenari és de marges més ajustats i per tant els costos també han d'ajustar-se. El mecanisme natural per a això és mitjançant operacions de concentració. La lògica industrial suposaria que hi hagués fusions. Ara bé, en el cas dels bancs, on hi ha accionistes, els temps de les fu-

sions no els domina ningú, neixen del fet que es produeixin circumstàncies que les patrocinen. Ningú pot dir ara que hagi de ser així o d'una altra forma.

El convenç el full de ruta del Govern?

El plantejament del FROB (Fons de Reestructuració Ordenada Bancària) té lògica, està ben construït. En el cas de les caixes, que tenen una forma de funcionar on el component polític és més important, resulta més fàcil incentivar que es produeixin en un escenari de concentració. Sobre el paper, el FROB està ben construït per aconseguir entitats més eficients, però ja veurem.

Hi ha qui opina que la crisi ha posat al descobert severes ineficiències en les caixes.

El sector de les caixes està més fragmentat i ha crescut més ràpidament, i pot ser que això en el seu conjunt hagi generat més debilitats, però aquí el tema és més d'entitats, no de caixes o bancs. Hi ha caixes esplèndides, que han sabut llegir molt bé l'evolució del mercat i que han construït franquícies superpotents.

Com el BBVA, el Sabadell acaba de comprar un banc als EUA, el Mellon United de Florida. Estan de compres aprofitant la catarsi financera?

No. Hem fet una operació als EUA que té molta lògica, perquè

EL PROTAGONISTA



PERFIL

La seva experiència bancària es va iniciar el 1985 com a directiu del Banc de Bilbao. El 1993 es va incorporar a l'alta direcció del BBVA i anys més tard va ser nomenat director general de Banca Catalana. Va ocupar diferents responsabilitats en el BBVA. El 2007, el Banc Sabadell el va fitxar com a director general per substituir Juan María Nin, fitxat per La Caixa. El mes de setembre de 2007 va ser nomenat conseller delegat.

hem comprat un molt bon banc en un moment en què el preu està molt barat i consolidem una operació local a Florida molt potent. Però no som un banc que estigui veient en aquest moment la possibilitat d'adquirir fora d'Espanya. La nostra concentració ha d'estar al mercat espanyol, on estem molt sòlids. La nostra vocació és aquesta i intentar ser un jugador actiu en el procés que es donarà a Espanya. El banc té una

molt bona trajectòria d'adquisicions i ha de posar en valor aquesta capacitat per aprofitar el moment actual i intentar guanyar quota de mercat, tenir més presència i més mida. Com ho farem? De dues maneres: aprofitant els buits que ens permetin les operacions de fusió i concentració dels tercers i intervenint si es presenta alguna oportunitat corporativa. És la visió que tenim.

Inclou el tancament d'oficines?

La tasca d'ajust més important ja l'hem fet. El que queda serà lleuger.

Empresaris i llars insisteixen: l'aixeta del crèdit no s'obre.

L'aixeta segueix oberta, cosa que és molt òbvia en el cas del Sabadell i de l'Herrero, però baixa menys aigua. Passen dues coses: d'una banda hi ha menys demanda, perquè les empreses fan menys inversions i estan en una política més conservadora en despeses, i les famílies pensen que els preus dels habitatges baixaran i demanen menys hipoteques. D'altra banda, els riscos estan més alts i els nivells d'operacions que són aprovades cauen. S'ajunten aquests dos factors. No és un problema de liquiditat. La que tenen els bancs per concedir crèdits als seus clients és alta i els objectius de crèdit que tenim a la nostra xarxa són elevats.

Preveu el final dels tipus d'interès baixos ara que Alemanya i França estan sortint de la recessió?

No ho veig ni el 2009 ni el 2010, però això sí ha de ser un senyal d'alerta per a l'economia espanyola. Si els nivells de creixement de les economies més importants són alts, es produirà un moment perquè el BCE acomodi les seves polítiques monetàries. Pot ser així en l'horitzó de 2011. Això ens posa pressió a Espanya en el sentit que tot el procés de concentració i eficiència ha d'estar completat per a llavors, perquè l'accés al mercat estarà més complicat. Hi ha temps, però tard o d'hora s'acabaran les polítiques monetàries laxes i no es farà amb el ritme que marqui Espanya, sinó amb el de les economies grans. No ens podem adormir.

Ha dit el ministre de Treball, Celestino Corbacho, que l'origen de la crisi està en l'«avarícia» dels financers...

En l'àmbit mundial aquesta és una crisi de l'economia real que va començar amb una crisi financera. Responsables som tots: els qui van dictar la política monetària als EUA, que van crear una situació fictícia amb interessos reals negatius; els que van supervisar i van regular, tot i que a Espanya hi ha hagut forteses en aquest capítol; quan algú mira un banc i li retreu que va donar massa crèdit també porta raó. Aquesta mena de *mea culpa* ja s'ha fet, però el banc també pot al·legar que el mercat li donava els diners gratis. També al final és responsable el que demana el crèdit. És molt important extreure lliçons. La primera és que tenir una economia amb tipus d'interès reals negatius a llarg termini, si no és per sortir d'una crisi, és totalment ridícul.

LA MEDIACIÓ A CATALUNYA



Antoni Pérez De-Gregorio i Capella
SOCI DE CUATRECASAS, GONÇALVES PEREIRA A GIRONA

Catalunya ha estat realment pionera pel que fa a la regulació de la mediació. L'any 2001 es va publicar la Llei de Mediació Familiar, que dins d'aquest àmbit, completava la normativa derivada del Codi de Família de 1998. Ara, responnent a un corrent europeu d'actualització i generalització de la mediació, s'acaba de publicar a Catalunya, i ha entrat en vigor aquest mes d'agost, la nova Llei de mediació en l'àmbit del dret privat (Llei 15/2009, de 22 de juliol).

Com s'explica en el preàmbul de la llei, existeix una tendència cada vegada més acurada d'evitar la judicialització de determinats conflictes, ja no només per agilitzar el treball dels tribunals de justícia (que pateixen un greu col·lapse), sinó també per fer possible l'obtenció de solucions responsables, autogestionades i eficaces en els conflictes, però que sobretot assegurin el compliment posterior dels acords i que preservin la relació futura entre les parts (evitant que el conflicte pugui tornar a sorgir o que apareguin nous conflictes). En aquest esquema és evident que l'eix principal va lligat a la preparació tècnica de la persona mediadora, fet que passa per la

seva especialització dins dels principis bàsics del sistema: confidencialitat, imparcialitat i neutralitat. Els advocats juguem un paper important, en tot això, com a garantia per a la salvaguarda dels drets dels ciutadans. Més que solucionar un conflicte, aquí es tracta d'eliminar el conflicte en ell mateix, evitant l'obertura de processos judicials, o bé posant fi als processos ja iniciats o reduir-ne l'abast.

La mediació se'ns presenta, doncs, com un procediment no jurisdiccional de caràcter voluntari i confidencial que s'adreça a facilitar la comunicació entre les persones, per tal que gestionin per elles mateixes (i això és el realment destacable) una solució dels conflictes que els afecten amb l'assistència d'una persona mediadora que actua d'una manera imparcial i neutral. Si tradicionalment la mediació havia estat encartada a l'àmbit familiar, amb la nova llei s'estén amb caràcter general a determinades matèries de l'àmbit del dret privat. Mereix ser destacada, en quant pertoca a l'empresa familiar, eix de la nostra economia, que es preveu expressament a la llei, la mediació en els conflictes entre persones sorgits en el si de l'empresa familiar, quelcom ja previst en molts estatuts d'empresa familiar en la determinació d'un home bo (tercera persona o no) a qui acudir en cas de conflicte.

Així, l'àmbit de la llei s'estén (a més dels de caràcter familiar) a conflictes relacionals en les associacions i fundacions; als conflictes relacionals dins l'àmbit de la propietat horitzontal i en

l'organització de la vida ordinària de les urbanitzacions; a les diferències greus en l'àmbit de la convivència ciutadana o social; als conflictes derivats d'una diferent interpretació de la realitat a causa de la coexistència de les diverses cultures presents a Catalunya; i en general a qualsevol conflicte de caràcter privat en què les parts hagin de mantenir relacions personals en el futur, si, raonablement, encara es pot evitar la iniciació d'un litigi davant dels jutjats o se'n pot afavorir la transacció.

Els grans principis de la mediació són: la voluntarietat (les parts són lliures d'acudir o no i també de desistir-ne en qualsevol moment); la imparcialitat i neutralitat de la persona mediadora (la persona mediadora ha d'ajudar els participants a assolir per ells mateixos els compromisos i les decisions, sense imposar cap solució ni mesura concreta ni prendre-hi part); la confidencialitat (quelcom essencial per la naturalesa dels conflictes que s'hi tracten, caràcter reservat que garanteix el procediment de mediació); el caràcter personalíssim (les parts i la persona mediadora han d'assistir personalment a les sessions) i la bona fe (tant de les parts com de la persona mediadora).

És important tenir en compte que la mediació es pot dur a terme abans d'ini-

«Existeix una tendència cada vegada més acurada d'evitar la judicialització de determinats conflictes per fer possible l'obtenció de solucions responsables»

ciar un procediment judicial, però també quan aquest es troba pendent, en qualsevol de les instàncies i els recursos, en execució de sentència o en la modificació de les mesures establertes per una resolució judicial ferma. La mediació es pot iniciar de comú acord per les parts, sia per iniciativa pròpia o a instàncies de l'autoritat judicial o per derivació dels jutjats de pau, dels professionals col·legiats, o dels serveis públics que poden proposar-ho a les parts i contactar amb el Centre de Mediació de Dret Privat de Catalunya. La durada de la mediació es preveu en un màxim de seixanta dies hàbils des de l'acta d'inici, si bé es pot prorrogar fins a un màxim de trenta dies hàbils més, i acaba amb una acta final, ja sigui amb acord o sense.

La mediació pot ser un bon instrument per solucionar conflictes, no només com a sistema alternatiu als tribunals de justícia o a l'arbitratge, sinó com a complement d'aquest en determinades qüestions. De les últimes conferències i reunions a les quals he assistit es desprèn que la majoria dels jutges veuen amb bons ulls el mecanisme de la mediació, i no només com a un instrument que permeti descongestionar la càrrega de treball dels tribunals, que evidentment pot ajudar, sinó perquè creuen en el procediment de mediació en si com a mecanisme de solució de conflictes. Haurem d'esperar que el Govern aprovi el corresponent reglament de la llei per acabar de regular i estructurar algunes qüestions que la llei no ha lligat prou bé.


NOVETAT

ESTUDIS IMMOBILIARIS

- > Estudis Immobiliàris - MEI (Màster)
- > Estudis Immobiliàris - PEI (Postgrau)

- > Valoracions Immobiliàries - PVI (Postgrau)
- > Sector Immobiliari - DESI (Postgrau)

PROGRAMA MODULAR. Possibilitat de matricular-se de forma independent a qualsevol dels mòduls de programa:

<ul style="list-style-type: none"> - Dret Privat: Obligacions i Contractes - Dret Privat: Registral, Hipotecari i Drets Reals - Arrendaments Urbans i Rústics - Propietat Horitzontal - Urbanisme I - Urbanisme II - Coneixement de l'Edificació - Valoracions Immobiliàries I 	<ul style="list-style-type: none"> - Valoracions Immobiliàries II - Fiscalitat Immobiliària - Normativa Específica del Sector - Màrqueting Immobiliari - Direcció Comercial - Organització i Gestió de l'Empresa I - Organització i Gestió de l'Empresa II
--	---

OBJECTIUS: Formar professionals qualificats per a llocs de treball de responsabilitat en empreses del sector immobiliari: promoció, construcció, intermediació, administració i gestió d'immobles, i capacitar-los per desenvolupar les tasques de gestió i direcció empresarial.

HORARI: Realització en horari de tarda. En funció del pla d'estudis escollit per cada estudiant, les classes es realitzaran els dimarts, dijous i alguns divendres de 16.30 a 20.30 h.

Curs 09-10

BEQUES

El Programa de Beques Cambra, de la Cambra de Comerç de Girona, atorgarà 2 beques de 1.000 Euros al Màster i 2 beques del 25% de l'import de la matrícula a cada postgrau i al diploma d'especialització.







Més informació: www.fundacioudg.org Tel. 972 210 299

Borsa i Mercats

La primera setmana de setembre tanca en negatiu

L'Íbex 35 es va deixar un 1,92 per cent per la recollida de beneficis i d'aquesta manera acaba la setmana en 11.222,70 punts

COMENTARI

AGÈNCIES

El selectiu espanyol va tancar en negatiu en deixar-se un 1,92 per cent en una setmana marcada per la recollida de beneficis i la indecisió dels inversors, que ha dut l'Íbex a tancar di-vendres en 11.222,70 punts.

Així, el selectiu trenca la tendència alcista que va mantenir durant les últimes setmanes i situa el seu repunt anual en el 22 per cent.

En el mes d'agost, la borsa espanyola va guanyar un 4,70 per cent, amb la qual cosa encadena ja sis mesos consecutius de pujades, gràcies a la confiança que el pitjor de la crisi ha passat i que la recuperació està més aprop.

D'aquesta forma, el parquet espanyol manté la seva millor ratxa alcista des de gener de 2007, quan va concloure un període de vuit mesos seguits de pujades.

En aquest mes, a més, la borsa ha aconseguit recuperar el nivell que tenia abans de la fallida de Lehman Brothers, que va amenaçar de col·lapsar el sistema financer i l'economia mundial, i ha pogut tancar per sobre dels 11.300 punts, malgrat que la primera setmana de setembre ha estat negativa i l'Íbex ha acabat perdent aquesta cota.

Des de principis d'any, el selectiu espanyol situa el seu repunt en el 22 per cent

Pel que fa a les places europees, a l'agost va destacar la pujada del 6,63 per cent de París i del 6,52 per cent de Londres, mentre que Frankfurt va guanyar un 2,48 per cent, i el selectiu Eurostoxx va re-putar un 5,19 per cent.

Entre els factors que van ajudar a la pujada de la borsa van destacar sobretot les dades macroeconòmiques, com la tornada al creixement econòmic d'Alemanya, França i Japó.

Així mateix, les lectures positives dels bancs centrals d'Europa i els Estats Units de les xifres que han anat sortint i la coincidència d'ambdues institucions que el pitjor ha passat van servir per impulsar l'ànim inversor durant el mes.

La perspectiva de continuïtat de Ben Bernanke al capdavant de la Fed per la seva bona tasca en la lluita contra la crisi també va contribuir a augmentar la confiança i, per tant, a impulsar els mercats.

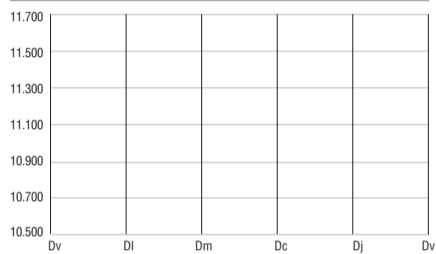
A més, alguns resultats empresarials per sobre de les previsions, com els d'HSBC, Barclays o Wal-Mart, entre d'altres, van ajudar a mantenir l'avidesa compradora a l'agost.

Malgrat tot, la crisi continua i algunes dades van seguir fent-ho recordar, com

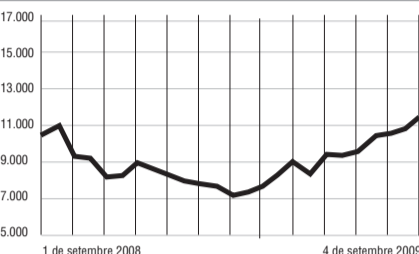
ÍBEX 35

TANCAMENT SETMANAL: 11.222,70

La setmana



L'any



Evolució setmanal

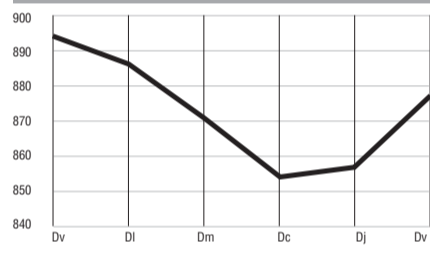
TÍTOL	DIVENDRES ANTERIOR	TANCAMENT SETMANAL	DADES ACUMULADES DE LA SETMANA				VOLUM MIG AL MES	DIFERÈNCIES EN %		
			MÀXIM	MÍNIM	EFFECTIU	VOLUM		SETMANAL	AL MES	ANY
Abengoa	18,050	18,355	18,355	17,525	30.408.175	1.700.259	368469	1,69	2,03	55,55
Abertis A	15,200	14,670	15,175	14,670	81.977.917	5.532.123	1231580	-3,49	0,96	16,43
Acciona	91,300	93,800	93,800	89,350	133.140.123	1.461.130	340375	2,74	10,68	5,39
Acerinox	14,865	14,605	14,750	14,485	33.985.919	2.327.389	507219	-1,75	4,92	28,45
ACS	36,140	35,070	35,940	35,070	78.709.301	2.229.709	479951	-2,96	-6,20	7,41
Arcelormittal	25,710	24,690	25,040	24,170	91.595.383	3.714.512	768525	-3,97	-2,14	45,24
B. Popular	7,620	7,275	7,510	7,180	236.277.780	32.476.669	7003534	-4,53	14,84	19,65
B. Sabadell	5,290	4,980	5,260	4,890	63.955.561	12.774.375	2716942	-5,86	6,41	2,68
B. Santander	10,840	10,770	10,770	10,200	2.147.483.647	291.242.879	62873711	-0,65	6,00	59,56
Banesto	9,470	9,080	9,350	8,850	17.276.662	1.903.135	382917	-4,12	3,89	12,38
Bankinter	9,200	9,065	9,270	8,635	66.897.777	7.439.578	1504298	-1,47	13,74	43,66
BBVA	12,565	12,170	12,390	11,930	1.468.351.281	121.326.210	26354136	-3,14	5,64	40,53
Boisas y Mercados	24,600	24,830	24,830	24,460	52.880.228	2.141.607	451493	0,93	9,29	35,02
Cintra	6,230	6,025	6,175	5,895	51.556.432	8.572.496	1840549	-3,29	4,78	13,25
Criteria	3,485	3,345	3,500	3,345	40.022.550	11.740.242	2501751	-4,02	-0,89	20,32
Enagas	13,930	13,745	13,785	13,620	69.065.258	5.019.294	1038747	-1,33	-0,94	-11,66
Endesa	20,945	21,175	21,200	20,600	65.042.078	3.098.875	714544	1,10	13,60	-25,96
FCC	28,250	27,080	28,170	26,350	37.306.539	1.384.280	320037	-4,14	-3,80	16,07
Ferrovial	25,820	24,690	25,600	24,110	60.404.749	2.454.326	544576	-4,38	2,45	26,10
Gamesa	15,610	15,280	15,280	14,770	95.601.923	6.354.230	1357447	-2,11	0,66	19,94
Gas Natural	14,690	14,055	14,655	14,050	159.550.319	11.239.571	2593087	-4,32	7,04	-27,14
Grifols	12,250	12,035	12,265	12,005	61.083.929	5.032.838	1087063	-1,76	-5,79	-2,23
Iberdrola	6,430	6,400	6,460	6,320	933.143.963	146.279.640	29811418	-0,47	6,31	-2,14
Iberdrola Renovables	3,220	3,230	3,245	3,160	99.149.063	30.863.135	6007621	0,31	-0,31	5,90
Iberia	1,741	1,729	1,739	1,674	37.704.855	22.164.066	4873887	-0,69	10,41	-12,68
Inditex	37,400	36,520	37,960	36,420	245.014.508	6.615.830	1424565	-2,35	-3,23	16,57
Indra	16,630	16,185	16,550	16,185	59.613.848	3.639.262	758591	-2,68	0,37	-0,03
Mapfre	2,862	2,862	2,889	2,772	52.751.356	18.582.983	3950950	0,00	9,24	19,25
OHL	18,710	17,940	18,200	17,500	41.330.209	2.320.671	488339	-4,12	5,59	80,12
REC	32,710	32,360	33,120	32,290	89.906.780	2.755.616	608103	-1,07	-1,85	-10,11
Repsol YPF	17,490	16,860	17,300	16,720	464.197.572	27.464.940	6167871	-3,60	3,50	11,66
Sacyr. Valle.	11,715	10,850	11,630	10,770	18.844.932	1.701.398	361326	-7,38	-3,47	70,33
Técnicas Reunidas	38,170	40,360	40,360	37,500	57.531.138	1.497.904	355655	5,74	15,91	119,23
Telecinco	7,970	7,760	7,815	7,570	28.309.439	3.673.799	820972	-2,63	-3,00	2,78
Telefonica	17,720	17,380	17,590	17,205	1.612.824.204	92.736.763	19633230	-1,92	-0,43	9,65

BORSA DE BARCELONA

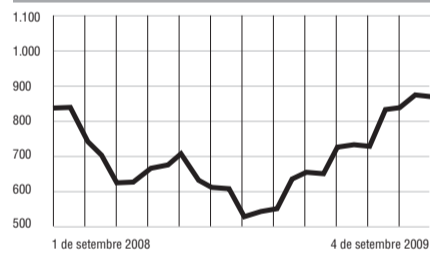
VALOR	PREU	DIFERÈNCIA	MÀX. SEM.	MÍN. SEM.
AMCI Prom	5,50	12,36	5,50	4,82
Ayco	13,00	0,00	13,00	13,00
Cambrils Fin	5,16	0,00	5,16	5,16
Cat Patrimoni	12,25	0,00	12,25	12,25
Cart. Ind. Rea	3,00	0,00	3,00	3,00
Cem. Molins	8,10	-1,22	8,20	8,10
Circulo V.M.	6,12	0,00	6,12	6,12
C.Tarra DC8	100,00	0,00	100,00	100,00
CLH Clase D	45,75	0,00	45,75	45,75
D.E.S. Anclaj	10,50	-4,55	11,00	10,50
Damm	6,00	0,00	6,00	6,00
Damm D09	0,11	0,00	0,11	0,11
Estabanel	35,00	8,86	35,00	31,90
Fersa Energ.	9,40	-3,09	9,70	8,80
Fomento Bal.	4,39	0,00	4,39	4,39
Gaesco Hldg.	4,80	-28,68	6,73	4,80
GR. Fiat	7,85	0,64	7,90	7,80
Inacsa	5,00	0,00	5,00	5,00
Inm. Caja Hip.	6,01	0,00	6,01	6,01
Inmofiban	86,50	0,00	86,50	86,50
Inv. Patrimoni.	13,86	0,00	13,86	13,86
Inverfiatc	0,80	0,00	0,80	0,80
Inverpyme	0,98	0,00	0,98	0,98
Libertat 7	45,75	0,00	45,75	45,75
U. Europea	12,26	0,00	12,26	12,26
Uncavasa	36,00	0,00	36,00	36,00

La setmana

Tancament: 878,58



L'any



Índex sectorials

	COTITZACIÓ	DIFERÈNCIA
Elèctriques	857,29	-9,21
Bancs	1.570,18	-24,29
Químiques	679,79	-23,49
Ciment, Const. i Immobiliàries	1.202,02	-37,81
Metal·lúrgia	668,57	-12,33
Alimentació i Agricultura	730,84	-7,17
Tèxtils i Papereres	344,32	-8,38
Comerç i Finances	262,86	-6,49
Serveis i Diversos	2.253,66	-39,96

ZONA EURO

L'Euríbor cau per primera vegada en la seva història per sota de l'1,3%

L'ÍNDEX HIPOTECARI VA MARCAR DIVENDRES UN NOU MÍNIM HISTÒRIC EN QUEDAR EN L'1,290 PER CENT

L'Euríbor, l'indicador més utilitzat per al càlcul d'hipoteques a Espanya, va tornar a marcar divendres un nou mínim històric en cotitzar en l'1,290 per cent, amb la qual cosa se situa per primera vegada en la seva història per sota de l'1,3 per cent.

Amb aquesta baixada, l'Euríbor suma ja nou jornades consecutives de retallades i es col·loca a menys de tres dècimes dels tipus oficials, que es troben actualment en l'1 per cent.

Precisament, en la jornada de dijous el Banc Central Europeu (BCE) va celebrar la seva reunió mensual sobre els tipus d'interès, que s'han deixat finalment en l'1 per cent.

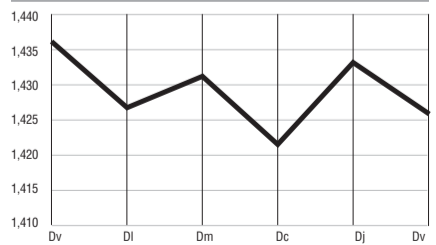
Els analistes preveuen que el Banc Central Europeu mantindrà els tipus d'interès baixos durant un temps considerable, de la mateixa manera que l'Euríbor, ja que, segons van dir, tampoc patirà grans variacions durant els propers mesos.

L'Euríbor va tancar agost amb el seu sisè mínim històric consecutiu, en situar-se en l'1,334 per cent, fet que rebaixarà la quota d'una hipoteca mitja que es revisi amb aquesta referència en

EURO/DÒLAR

1€: 1,426 \$

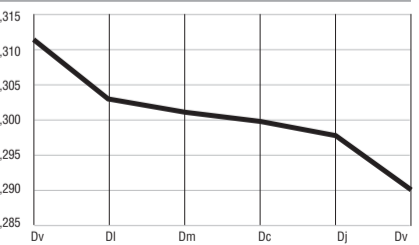
La setmana



EURÍBOR

A 12 M: 1,290%

La setmana



316 euros al mes, és a dir, uns 3.800 euros a l'any.

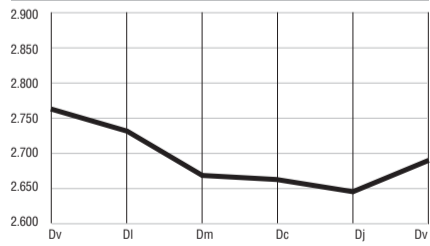
L'indicador acumula ja onze mesos seguits de descensos, que van començar a l'octubre, coincidint amb la caiguda de la firma de banca privada nord-americana Lehman Brothers.

Per altra banda, el president del Banc Central Europeu, Jean-Claude Trichet, va dir divendres que la crisi econòmica no ha finalitzat i que es manté un elevat grau d'incertesa. «Seria massa prematur dir que la crisi ha conclòs. Ara no és el moment de sortir», va concloure Trichet.

EURO STOXX 50

La setmana

Tancament: 2.743,34



L'Euro Stoxx 50 es deixa un 2,15% en la setmana

L'índex europeu va caure en els últims cinc dies un 2,15 per cent, 60,31 enters, i va acabar la setmana en 2.743,34 punts.

Els mercats europeus tancaven en vermell la primera sessió borsària de la setmana per la recollida de beneficis i la caiguda de la Borsa xinesa. Els resultats del sector bancari van tornar a tenir de vermell les borses del Vell Continent i a mitjan setmana l'Eurostoxx no abandonava la tendència a la baixa iniciada dilluns, encara que amb descensos menys intensos. Finalment, l'índex europeu va acabar divendres recuperant part d'allò perdut.

Les aerolínies registren turbulències

Les companyies intenten adaptar-se sense èxit a la caiguda del volum de passatgers

La delicada conjuntura econòmica que viu el món s'està veient clarament reflectida en les aerolínies, que han hagut d'adoptar diverses mesures per fer front a la davallada de passatgers, del 13 per cent fins al mes de juliol. Així, les empreses han optat per utilitzar avions més petits per estalviar, deixar aparells a terra i, fins i tot, per presentar expedients de regulació d'ocupació. L'exemple del mal moment el constitueix Iberia, amb 165 milions de pèrdues

EL REPORTATGE

J. FELIPE ALFONSO/EFE | MADRID

Els resultats del semestre d'Iberia, amb unes pèrdues de 165 milions d'euros, han afegit més «llenya al foc» i han confirmat l'anunci realitzat a l'inici de l'any pel seu anterior president, Fernando Conte, en el sentit que el 2009 seria pràcticament impossible obtenir beneficis.

Iberia, Spanair, Air Europa, Vueling, Air Nostrum, Air Comet i Binter porten aproximadament dotze mesos adaptant la seva oferta a la demanda per compensar la caiguda de passatgers, una disminució que a data de 31 de juliol superava el 13 per cent. En comparació amb el volum de juliol de 2008, Iberia ha baixat un 4 per cent; Spanair, un 25,3%; Air Nostrum, un 11,5%; Vueling, un 63,2% i Binter Canàries, un 19,4%; mentre que Air Europa va créixer aquest mes un 2%.

Les actuacions per pal·liar la crisi, que ja ha deixat un bon nombre d'avions a terra, van des de la reducció de capacitat a l'ús d'avions



Iberia va perdre 165 milions d'euros durant el primer semestre de l'any 2009.

més petits en determinats trajectes per estalviar costos, o a l'expedient de regulació d'ocupació (ERO). El president d'Iberia, Antonio Vázquez, que va substituir el juliol Fernando Conte, va anunciar que dins del Pla de Contingència de la companyia es reduirà més la capacitat, passant de la retallada del 4,3% prevista per a aquest any a un 6%.

Aquest descens serà del 10,4% en els vols domèstics, del 8,9% en la mitja distància i de fins al 6% en la llarga distància, en la qual la companyia s'ha ressentit més per la caiguda dels viatgers en *business*.

Així, la «nova» Spanair es mou entre convulsions que no li permeten grans millores en aquesta segona o tercera etapa de la seva existència, i als resultats operatius negatius -de 4,7 milions de euros- que es preveuen obtenir el 2009 s'han afegit els conflictes interns.

La vaga per part del personal de terra pel trasllat de la seu des de Palma a Barcelona i l'aplicació de l'ERO a 764 persones han llastat Spanair en un any molt esvalotat, amb l'accident de Barajas l'agost de 2008, en el qual van morir 154 persones, i el canvi de propietari. Air Europa és la que sembla

que s'ha adaptat millor a la crisi global, encara que no es disposa dels resultats de guanys o pèrdues exactes per estar integrada en els comptes del Grup Globalia.

Avions més petits

Però el president del grup, Juan José Hidalgo, que és «gat vell», ja ha adoptat mesures per seguir creixent en la facturació i a la vegada estalviar costos. A més de tancar alguns trajectes deficitaris, Air Europa ha incorporat a la seva flota avions brasilers Embraer 192, de 120 places, que permeten realitzar vols amb menor cost. L'any passat, l'aer-

rolínia va ingressar prop de 1.300 milions d'euros (+9,5%), i Globalia va obtenir 21,1 milions de beneficis.

Per part seva, Air Comet, que vol ser una alternativa a Iberia cap a Llatinoamèrica, es troba des de fa mesos en un conflicte continu per la seva falta de liquiditat, amb amenaces d'aturades constants tant per part del seu personal de terra com dels pilots. Els treballadors de la companyia acusen la direcció de no pagar puntualment les nòmines. El conflicte s'assembla al Guadiana, doncs apareix i desapareix, després de negociacions amb l'empresa. Air Comet va perdre durant l'any passat 14 milions d'euros.

Air Nostrum, la franquícia d'Iberia, també ha presentat pèrdues importants i ha plantejat un ERO per a més de 500 treballadors, mentre que Vueling, que després de la seva fusió amb Clickair compta ara amb representació d'Iberia, va tenir una pèrdua semestral de 3,3 milions d'euros.

A l'arxipèlag canari opera la companyia Binter Canàries, que preveu tancar l'any sense pèrdues, i que de moment no descarta aplicar un ERO.

Preveuen 900.000 nous contractes mitjançant el treball temporal al setembre

MADRID | EUROPA PRESS/DdG

■ L'empresa de treball temporal Randstad considera que podrien tancar-se fins a 900.000 contractes a través d'aquest sector en el mes de setembre, confirmant que aquest és «un bon moment per trobar feina, ja que moltes empreses reinicien els seus processos de contractació una vegada superades les vacances estivals».

Segons la companyia, els contractes generats pel mercat de treball temporal en el mes de setembre de 2008 van sumar gairebé el 10% del total de tot l'any, mal-

grat la recessió econòmica que es va viure. En aquest sentit, és previsible que es repeteixi la mateixa tendència durant el mes que ve, circumstància que permetria arribar a aquest gairebé milió de contractes.

Des de Randstad es recomana als candidats «posar-se en marxa» i «investigar què demanen les empreses», així com ampliar l'horitzó laboral. A més, la companyia aconsella al treballador conèixer les seves «fortaleses i debilitats» i millorar en la mesura del possible la seva formació.

Així, l'estiu ha suposat una aturada en els processos de selecció de moltes empreses i la tornada de les vacances reprendrà les contractacions. Per això, és important ser el primer en la recerca i posar fil a l'agulla com més aviat millor. Abans de començar la recerca d'un nou rept, és convenient indagar quins són els llocs més sol·licitats per les companyies i quins nous llocs està generant el mercat. Això ajudarà a accedir més ràpidament a una nova oportunitat laboral.

En tot cas, no serveix de res vo-

ler millorar si no hi ha un pla organitzat. En aquest s'han d'incloure l'objectiu a llarg termini del futur professional i els passos a seguir per aconseguir-lo. D'aquesta manera resulta més senzill focalitzar-se i centrar-se en allò veraderament important.

En línia amb el punt anterior, si el sector o professió del candidat té limitades les seves sortides professionals, pot ser un bon moment per plantejar-se un nou gir professional. No té perquè ser un canvi radical, però el candidat ha d'estar disposat a emprendre noves professions.

Un currículum correcte i una carta de presentació atractiva poden obrir la porta a un procés de selecció i poden facilitar una entrevista, però és necessari buscar

activitats que mantinguin actiu el candidat. Sempre és convenient seguir un horari, ja que això ajudarà a adaptar-se més ràpidament a una feina.

Paral·lelament, el treballador haurà d'aprofundir sobre els seus punts forts i febles tant en la seva formació, com en les seves habilitats i experiència professional. Les fortalezes serviran per «vendre's» a una nova empresa. Les debilitats serviran per trobar un punt d'inici de millora.

Els professionals millor formats són capaços de resistir millor els moments més complicats del mercat laboral. Això també inclou el reciclatge continu. Sempre existeixen cursos, màsters i programes que poden servir per posar al dia els coneixements adquirits.

EMPRESARIAL GIRONA

Ja al teu quiosc, el desè número

Màrqueting Viral

la publicitat gratuïta

Un estudi revela que l'agricultura va ser portada a Europa per immigrants

► Els investigadors europeus han analitzat cranis entre 15.000 i 4.300 anys d'antiguitat

WASHINGTON | EFE/DdG

■ Un estudi publicat ahir a la revista *Science* conclou que l'agricultura va ser portada al centre d'Europa fa uns 7.500 anys després de l'arribada d'immigrants que van arribar probablement des de l'extrem Orient.

Aquesta conclusió és a la que han arribat un grup de científics europeus després d'haver analitzat l'ADN mitocondrial de cranis d'aquest grup de persones. Els resultats suggereixen que els primers pagesos d'Europa no són descendents dels grups de caçadors que van arribar a la regió després del terme de l'última glaciació. Aquests cranis, segons s'explica en el text, tindrien entre 15.000 i 4.300 anys i van ser trobats en llocs arqueològics de Lituània, Polònia, Rússia i Alemanya.

Els primers pagesos van arribar a zones de l'Europa central i oriental fa uns 7.500 anys, introduint el cultiu de plantes i la cria d'animals domesticats, segons relata una científica de la Universitat Johannes Gutenberg (Alemanya) participant en aquest estudi, Barbara Bramanti.

El seu trajecte va fer-se a través

LA XIFRA

7.500 anys

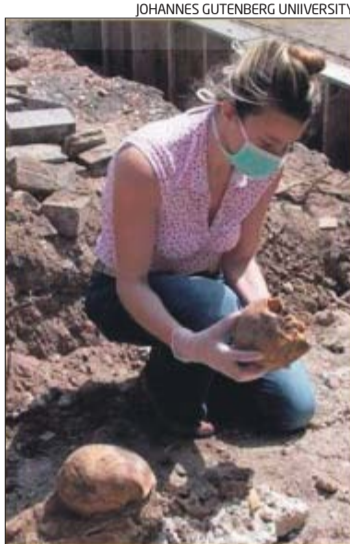
La introducció de l'agricultura

Els primers pagesos van instal·lar-se a l'actual Hongria, Eslovàquia, Ucraïna i França introduint l'agricultura i la cria d'animals fa uns 7.500 anys.

L'estudi determina que els primers pagesos no van ser autòctons, sinó que van venir d'un territori extern

La clau d'aquesta conclusió és la diferència notable dels tipus d'ADN mitocondrial analitzats dels diferents cranis

del que són les actuals Turquia, Grècia i Bulgària per instal·lar-se després en diverses regions que ara són ocupades pels països d'Hongria i Eslovàquia, al centre; Ucraïna, cap a l'est, i França, a l'oest. En aquests indrets va ser on van començar a aparèixer a la re-



La paleontòloga italiana, la Dr. Barbara Bramanti.

gió cases rectangulars envoltades per àrees dedicades a la ramaderia i parcel·les per al cultiu de blat i ordi.

L'estudi al detall

Els científics van analitzar l'ADN mitocondrial de caçadors recol·lectors i dels primers pagesos i els van comparar amb el dels europeus moderns. L'examen va de-

terminar que no existeix un nexe genètic important entre aquests grups. A més, a partir de l'estudi també s'ha revelat que el 82 per cent del tipus d'ADN mitocondrial trobat en els primers caçadors és relativament rar entre els habitants actuals de l'Europa central.

A tall d'exemple, la revista *Science* assenyala que els esquelets dels caçadors i recol·lectors nadius de la regió presentaven una alta incidència de dos marcadors genètics, anomenats U4 i U5, que no existeixen entre els pagesos. D'altra banda, aquests van mostrar marcadors genètics N1 i H, no trobats entre els caçadors i recol·lectors.

Segons un article que acompanya l'estudi, això revela que els primers pagesos d'Europa van ser immigrants que no es van barrejar d'immediat amb els habitants locals.

Els mateixos científics van admetre que, fins ara, no s'ha determinat amb precisió d'on van arribar a Europa els primers immigrants que van portar i inculcar la tècnica de l'agricultura al continent europeu.

Breus

SECTOR VINÍCOLA

La verema de Catalunya disminueix un 15%

EL VENDRELL | ACN

■ Les previsions de la verema d'aquest 2009 no són gaire optimistes entre els viticultors catalans. Segons les primeres previsions, la quantitat de raïm que es recollirà disminuirà un 15% a tot Catalunya ja que els ceps han tingut una producció inferior. L'any passat, es van recollir a tot el territori 300 milions d'hectolitres de raïm, mentre que aquesta verema se'n preveu recol·lectar uns 250 milions d'hectolitres.

SECTOR LACTI

La CE vol que s'examini el marge dels preus

BRUSSEL·LES | EFE

■ La Comissió Europea demanarà a les autoritats de la competència dels països comunitaris que examinen la caiguda dels preus de la llet en origen i com ha afectat respecte el que paga el consumidor final. Declaracions que va fer dimarts l'actual president del Consell d'Agricultura, Eski Erlandsen, qui els ha demanat que estudiïn les diferències entre els preus que perceben els ramaders arran de la crisi i el que paga la societat.

Antoni Caulas Casadevall

MEMBRE DE L'EXECUTIVA DE JARC A GIRONA

ELS POLÍTICS QUE TENIM

L'autor denuncia la falta de voluntat dels polítics de Catalunya per solucionar les incongruències existents entre la normativa i la indefensió de la població

Es fa molt difícil d'entendre una situació en la qual uns presumptes lladres entrin a la teva propietat per robar, que tu els

vegis, els diguis que marxin, no et facin cas, entris a casa teva, agafis l'escopeta de caca, que legalment tens, i tiris dos trets a l'aire per espantar-los. Ells marxen i truques a la Guàrdia Civil per denunciar-ho. Al cap d'una estona veus arribar un cotxe patrulla dels Mossos d'esquadra convençut que vénen a interessar-se pels fets i amb l'objectiu de defensar-te.

Doncs no, el que va passar és que van emmanillar-lo i se'l van endur sense deixar-li dir res, va passar la nit a la comissaria i li varen requisar l'escopeta que té amb la corresponent llicència. Què va passar? Doncs que els presumptes lladres el varen denunciar per amenaces i per presumptes danys a les rodes del seu cotxe, que segons ells, el pagès, els va punxar i per aquest fet li van reclamar 2.000 euros.

Això va ser el que va passar a l'Eliseu Gombau, un pagès de l'Aldea (Baix Ebre) a qui han robat més de quinze vegades a la seva finca agrícola on conrea fruita i verdures a més a més de criar-hi caragols.

Notícies com aquestes o semblants surten diàriament als mitjans de comunicació. Arri-

ba un punt que un té la sensació que les forces de l'ordre públic defensen més els lladres que les seves víctimes. Aquesta és la sensació que hi ha al carrer.

Si en defensa de la teva propietat i a casa teva fas mal a un lladre, de problemes no te'n faltaran. Si la policia l'agafa robant dins de casa teva (ha de ser dins de la teva propietat) poca cosa li faran. Alguna cosa haurà de canviar en aquest país perquè les coses no poden continuar així.

No crec que aquesta situació sigui culpa de la policia ni dels jutges però estic convençut si que hi té molt a dir la classe política que tenim. I quan dic classe política em refereixo als que poden legislar i modificar les lleis en funció de les necessitats dels seus ciutadans.

Moltes vegades dona la sensació que aquest tipus de problemes, que tant preocupa a qui els han votat, és a dir el poble, no vagi amb ells

«Si en defensa de la teva propietat i a casa fas mal a un lladre, de problemes no te'n faltaran. Si la policia l'agafa robant dins de casa poca cosa li faran»

i es preocupin i es barallin entre ells per coses que a la majoria de la gent del carrer ens és indiferent.

Cal recordar la demanda dels alcaldes de l'Alt Empordà per solucionar el problema de la prostitució a les carreteres. No només no s'ha solucionat, sinó que s'ha agreujat, com va reconèixer el president del Consell Comarcal sortint Pere Vila i els nostres polítics sense cap voluntat per posar-hi solucions.

Els pagesos estan tips d'haver de suportar contínuament robatoris. La gent jove no vol continuar treballant al camp. Els beneficis cada cop són més petits i els marges comercials dels intermediaris cada cop més grans, doncs per què no s'aplica la llei de marges comercials?

En cas de continuar amb aquesta línia, tots els aliments de primera necessitat vindran de fora i per aquest motiu, d'aquí a un temps relativament curt, no quedarà cap pagès.

Els meus dubtes són: Aquests aliments tindran la qualitat, la garantia i els controls dels d'aquí? Qui conrearà els camps? S'haurà de pagar amb diner públic a una mena de jardiners per què els mantinguin nets? És això el que volem?

Consells d'estalvi energètic

Per a l'aigua calenta, no superi els 45-50° de temperatura d'ús.

Incrementar en 10° la temperatura de sortida de l'aigua representa consumir un 30% més d'energia.

Faci servir l'aigua freda i deixi la calenta per quan sigui necessària.

Omplir la cafetera amb aigua calenta del termos pot suposar malbaratar 3 litres d'aigua calenta.

És molt recomanable la instal·lació d'una vàlvula termostàtica.

Barreja aigua calenta i freda a la mateixa sortida de l'escalfador. Permet estalviar més del 20% d'aigua i energia.

Aigua calenta sanitària

fecsa endesa

La Setmana

del 5 a l'11 de setembre de 2009



Jesús Domingo

FIRES

- Durant el cap de setmana té lloc «**Besalú Medieval**», a Besalú.
- Demà tindrà lloc La «**Fira de Sort**» a Sort, La «**Fira de la Verema**» a Perelada i la «**Fira-mostra de l'Horta i l'Artesania**» a Vilabertran.
- «**Mostra del Vi de l'Alt Empordà**», a Figueres i «**Fira de Teatre al Carrer de Tàrraga**» a Tàrraga. Del 10 al 13.
- Avui i demà té lloc La «**Fira Ramadera i Subhasta de Vaques, Toros i Cavalls**» a Àvila i «**Fira Ramadera del Primer Diumenge de Setembre**» a Benavente (Zamora).
- «**75ena. Fira Internacional de Mostres de Valladolid**». També té lloc la «**Fira Agrícola i Ramadera de Valladolid**», a Valladolid. Des del 5 al 13.
- «**Fira Agropecuària de Castella i Lleó**» a Salamanca. Des del 5 al 10.
- «**Fira Agrícola-Ramadera de Salamanca**», a Salamanca, des del 5 fins al 10.
- «**Fira de Salamanca**» Exhibició de maquinària agrícola, Bestiar i equipament per a bestiar, a Salamanca, del 8 al 10, durant aquets dies hi haurà la subasta de vaquí de les races Morucha, Ilimusina i Xarolesa.

CONSELLS

- El desenvolupament dels símptomes d'infectació per nemàtodes pot variar des d'unes poques inflacions esfèriques fins a extenses àrees allargades, retorçades, tumoroses, característiques de l'exposició a infeccions múltiples i repetides. Aquest símptoma permet tenir una idea ràpida de la presència del nemàtode, de la intensitat dels seus atacs i del dany potencial que pot provocar al cultiu.
- Hi ha truges en les quals no millora el ritme d'expulsió del part, llavors cal preparar-se per a intervenir manualment. En qualsevol cas:
 - 1) Rentarem la zona del darrere de la truja.
 - 2) Ens rentarem i desinfectarem bé la mà i el braç a introduir.
 - 3) Ens lubricarem amb vaselina o glicerina.
 - 4) Intervindrem de forma ràpida, mai furgar!, buscar el garrí en el fons del canal del part i treure'l.
- L'etapa de desenvolupament també influeix en les plantes moderadament tolerants a la salinitat. Quan les plantes són petites, la salinitat produeix una gran disminució del creixement. No obstant això, en les etapes de creixement del fruit no afecta tant, la planta és més tolerant a la salinitat. El que dóna la possibilitat de poder regar amb aigües amb sals a concentracions moderades durant l'etapa del desenvolupament del fruit
- L'associació d'ensitjat de blat de moro i herba, poden ser d'interès, molt més com més inmaduro sigui l'ensitjat de blat de moro i el de l'herba de millor qualitat (bé conservat, picat finament i amb més d'un 25% de MS). Aquesta associació permet obtenir un bon nivell productiu amb la ració base. La proporció dels dos ensitjats dependrà de les seves qualitats relatives i del nivell esperat dels aportis energètics de la ració base.
- Altre problema habitual amb els abeuradors és utilitzar un nombre inadequat i/o la mala distribució d'aquests dintre del galliner.
- Això pot ser entès perquè la diferència entre la temperatura de termoneutralitat: 30 a 33°C, augmenta a mesura que el pollastre té més edat.
- La temperatura de l'aigua. La principal font d'aigua per a les aus és l'aigua de beure, i el seu consum dependrà fonamentalment de la seva temperatura.
- Per al bon control ambiental de l'hivernacle. La caixa no ha de situar-se necessàriament al centre de l'hivernacle, avui dia existeixen eines com la Dinàmica de Fluïts Computacional, que ens permeten predir l'ambient de cada punt de l'hivernacle per d'aquesta manera, per exemple, situar els sensors en la ubicació adequada.
- En la plantació de bulbs, en èpoques de l'any, amb temperatures més elevades, la capa de terra superior es pot assecar amb rapidesa, la qual cosa pot ocasionar una falta d'humitat per a les arrels, es pot evitar, cobrint el sòl, després de la plantació amb palla a encenall de blat de moro. Després de la plantació s'haurà d'evitar tot allò que pugui provocar l'assecat del sòl.
- D'altra banda, la creixent preocupació del consumidor i de l'Administració per oferir productes més segurs, saludables i respectuosos amb el medi ambient obligarà a les centrals a un canvi d'estratègia respecte dels tractaments post-collita.
- A les plantacions de flors les Erugues de Lepidòpters, es tractaran amb Bacillus thuringiensis o Flufenoxuron
- Els sistemes de reg per degoteig, són molt útils per a aquesta fi. Quant a les altres mesures per al cultiu, haurien de ser les mateixes que s'exposen en el cultiu directament en sòl amb substrat adequat en l'hivernacle.

LA LLUITA CONTRA ELS MONOPOLIS

L'articulista exposa quina és la situació actual del sector davant els marges abusius dels intermediaris i l'actuació al respecte que ha dictat la Comissió Europea per iniciar un canvi vers aquesta injustícia controlant, entre d'altres, els grans distribuïdors i Internet

Sota el lema «Preus justos per al camp i la ciutat», diverses Organitzacions Professionals Agràries, entre elles Unió de Pagesos, agrupades a *La Unió*, estan buscant denunciar, al llarg de 10 dies, l'abusiu marge comercial de la distribució, que imposa uns preus ridículs que no cobreixen els costos de producció.

Demanen, a més, que incrementin els controls a les fronteres, que es redacti una llei de comerç alimentària justa i que s'exigeixin les mateixes condicions sanitàries als productes que vénen de fora. Només cal dir que són molt justes aquestes peticions.

No ha estat aquesta manifestació, però si un cúmul d'elles, les que han fet, en certa manera, reaccionar. És així que la Comissió Europea acaba d'enviar una nota en la qual es diu: «Lluita contra els monopolis: la Comissió llança una consulta pública sobre la revisió de les normes de competència aplicables al sector de la distribució».

Segons l'esmentada nota, la Comissió Europea recaptarà comentaris sobre la seva proposta de revisió del reglament d'exempció per categories i de les directrius sobre acords de subministrament i distribució (restriccions verticals). L'actual reglament expira el maig de 2010. Sobre la base de l'experiència adquirida en la seva aplicació i de les observacions dels interessats, la Comissió considera que les normes funcionen bé en general i que no han de ser modificades fonamentalment. Els principals suggeriments de modificacions pretenen tenir en compte la recent evolució del mercat, en particular l'augment del poder de compra dels grans minoristes i l'evolució de les vendes en línia a través d'Internet. Es convidava a les parts interessades a presentar les seves observacions fins al 28 de setembre de 2009.

Em sembla important recordar el que ha dit, en referència a això, la comissària de Competència **Neelie Kroes**, que va assenyalar: «Una distribució competitiva i eficient és essencial per al benestar dels consumidors i per a la nostra economia. La revisió engegada avui té per objectiu garantir que l'avaluació dels acords de subministrament i distribució, conformement a les normes de competència, tinguin en compte l'evolució recent del mercat, en particular l'augment del poder de mercat dels compradors i les noves formes de distribució, entre elles les oportunitats que ofereix Internet». I del productor no han passat?

El Reglament d'exempció per categories nº 2790/1999 de la Comissió garanteix que els acords de subministrament i distribució que compleixen les seves disposicions es beneficiïn d'una exempció de la prohibició establerta en el Tractat CE de pràctiques comercials restrictives (article 81.1). L'actual reglament d'exempció per categories sobre restriccions verticals expira al maig de 2010. L'avaluació preliminar realitzada per la Comissió sobre la seva aplicació, basada en l'experiència i els comentaris de les parts interessades, va constatar que les normes actuals han funcionat bé a la pràctica.

En el moment de la seva adopció el 1999, el reglament pretenia reduir considerablement la càrrega reglamentà-

«La Comissió proposa que perquè un acord vertical pugui beneficiar-se de l'exempció per categories, no només la quota de mercat del proveïdor (com ocorre actualment), sinó també la del comprador, no sobrepassin el 30 per cent»

ria que pesava sobre les empreses, en particular les que no tenien marge per incrementar els seus preus sense pèrdua de beneficis (és a dir, les que no disposaven de poder de mercat), com les PYME, i introduir un enfocament basat en els efectes de l'avaluació de les restriccions verticals. Aquests objectius i preocupacions segueixen essent vàlids avui.

Dues novetats importants han marcat els deu anys transcorreguts des de l'entrada en vigor de les normes actuals: un nou increment del poder de mercat dels grans distribuïdors i les vendes per Internet. Per tenir-les en compte, la Comissió proposa que perquè un acord vertical pugui beneficiar-se de l'exempció per categories, no només la quota de mercat del proveïdor (com ocorre actualment), sinó també la del comprador, no sobrepassin el 30 %.

Respecte a la venda en línia, d'una banda existeix la necessitat de protegir, en el seu propi benefici, les possibilitats de compra transfrontereres dels consumidors, cosa que Internet facilita en gran mesura. D'altra banda, determinades restriccions de vendes amb la finalitat de limitar o impedir que els distribuïdors s'aprofitin deslleialment de les activitats de comercialització i promoció de marca realitzades per tercers (és a dir, comportaments oportunistes) poden facilitar que els consumidors es beneficiïn de millors serveis. Per això, l'enfocament suggerit per la Comissió precisa, per a les vendes en línia, la distinció entre vendes realitzades com a resultat d'una activitat de comercialització activa i vendes en les quals el consumidor pren la iniciativa (és a dir, entre vendes actives i passives), i explica com el reglament revisat s'ocuparà de les condicions imposades a la venda per Internet, com la imposada per un proveïdor que el distribuïdor disposi d'instal·lacions físiques abans de poder realitzar vendes en línia.

La Comissió convidava els interessats a formular les seves observacions abans del 28 de setembre de 2009. La consulta abasta totes les qüestions abordades pel reglament i les directrius, però la Comissió té especial interès en comentar sobre el funcionament general de les normes actuals, la mesura que l'evolució recent del mercat hauria d'influir en el reglament i l'enfocament proposat per la Comissió sobre el poder de mercat dels compradors i les restriccions a la venda en línia. Els projectes de revisió del reglament d'exempció per categories i de les directrius estan disponibles en el lloc Internet Europa: http://ec.europa.eu/competition/consultations/2009_vertical_agreements/index.html. Penso que és una oportunitat per poder dir el que pensem i sobre la necessitat d'una llei que limiti els monopolis, en la gran distribució on poden començar a aparèixer, els abusos i les competències deslleials.

AVISOS FITOSANITARIS

PER A TOTS ELS FRUITERS

Mosca de la fruita: Les captures segueixen augmentant, però estan per sota el nivell de tolerància a la majoria de les parcel·les. Recomanem instal·lar captura massiva a les plantacions des de cinc setmanes abans de la data prevista de collita i tractar les parcel·les sense captura massiva on es capturin més de set mosques per trampa i setmana. És

obligatori retirar del camp o destruir tots els fruits de rebuig immediatament després d'acabada la collita. Aquesta feina s'ha de fer encara que no s'hagin detectat danys a la fruita.

Terminis de seguretat: per tal de complir amb la legislació vigent sobre residus i donada la proximitat de la collita us recordem l'obligació que teniu de respectar els terminis de seguretat dels productes

emprats.

POMERES I PERERS

Carpocapsa: s'ha assolit el màxim vol de tercera generació i les captures en general són baixes. Recomanem tractar només on es capturin 2 o més adults per trampa i setmana.

Zeuzera: ha acabat el vol. No cal tractar

PERERS

Stemphylium: Estem en període molt

favorable al desenvolupament d'aquesta malaltia.

Psil·la: Recomanem revisar les plantacions i tractar, en absència de depredadors, on es trobin més del 20% dels brots ocupats per la plaga.

Grafolita: s'observen poblacions altes en diversos punts de control. Recomanem tractar les finques pendents de collita on es capturin més de 15 adults per

trampa i setmana.

PRESEGUERS

Monilia i Rizophus: Convé mantenir protegides totes les varietats que queden per collir.

Grafolita: S'observen poblacions altes en alguns punts de control. Recomanem tractar les finques pendents de collita on es capturin més de 15 adults per trampa/setmana i plantacions en formació.

AGROMETEREOLÒGIA

ESTACIÓ DE CABANES

Dia	T. màx.	T. mín.	Pluja	ETo	Vent
28-08	33,3	16,5	0,0	5,9	14
29-08	29,6	19,7	0,0	6,2	13,2
30-08	32,5	14,3	0,0	5,3	10,2
31-08	28,4	11,3	0,0	3,3	6,6
01-09	33,0	20,3	3,1	3,2	7,6
02-09	30,4	19,7	1,6	3,0	6,0
03-09	30,7	18,2	0,0	3,4	8,1

ESTACIÓ DE TORROELLA DE MONTGRÍ

Dia	T. màx.	T. mín.	Pluja	ETo	Vent
28-08	30,4	16,1	0,0	-	-
29-08	27,8	19,4	0,0	-	-
30-08	26,5	14,6	0,0	-	-
31-08	27,6	13,2	0,0	-	-
01-09	28,5	22,5	0,0	-	-
02-09	28,7	20,2	0,0	-	-
03-09	27,3	19,0	0,0	-	-

ESTACIÓ DE ESPOLLA

Dia	T. màx.	T. mín.	Pluja	ETo	Vent
28-08	33,4	18,0	0,0	-	-
29-08	29,5	19,5	0,0	-	-
30-08	32,3	12,8	0,0	-	-
31-08	28,4	13,5	0,0	-	-
01-09	30,2	20,7	4,3	-	-
02-09	28,3	19,6	1,9	-	-
03-09	30,0	18,7	0,0	-	-

ESTACIÓ DE MONELLS

Dia	T. màx.	T. mín.	Pluja	ETo	Vent
28-08	34,0	16,8	0,0	4,9	8,2
29-08	30,1	20,9	0,0	3,8	6,9
30-08	30,0	14,8	0,0	4,9	6,6
31-08	29,4	14,4	0,0	4,1	9,5
01-09	31,0	20,3	0,0	4,6	10,0
02-09	31,8	21,2	0,0	3,5	8,4
03-09	29,1	19,6	0,0	2,3	4,9

ESTACIÓ DE VENTALLÓ

Dia	T. màx.	T. mín.	Pluja	ETo	Vent
28-08	32,4	16,5	0,0	-	-
29-08	30,5	20,5	0,0	-	-
30-08	29,3	13,8	0,0	-	-
31-08	30,3	12,3	0,0	-	-
01-09	31,1	21,7	0,0	-	-
02-09	31,1	20,3	3,4	-	-
03-09	29,0	19,4	0,0	-	-

Tem. màx.: Temperatura màxima en °C. T. mín.: Temperatura mínima en °C. Pluja.: Pluviometria total en mm. ETo: Evapotranspiració de referència en mm. Vel. vent: Velocitat mitjana del vent en km/h.

Servei de Meteorologia de Catalunya, del Departament del Medi Ambient

PREUS DELS PRODUCTES AGRÍCOLES



Cambrà de Comerç, Indústria i Navegació

Llotja de contractació de Girona

Preus corresponents a la sessió del dia 04-09-2009 (setmana núm. 36)

SECTOR PORCÍ



	PREU EN CANAL	PREU EN VIU	VARIACIÓ
Porc selecte	-	1,182	=
Porc normal	-	1,017	=
Porc gras	-	1,158	=
Godalls de 20 kg	-	30,00	+1
Godalls de 16 kg partida petita	-	-	-
Canal II	-	1,36	-
Truges	-	-	-

SECTOR CARNI

Preu indicatiu. FONT: Mercat Càrnic de Barcelona.



	PREU	TENDÈNCIA
Pernil cuït	2,16/2,19	=
Pernil rodó	2,43/2,46	=
Espatlla sense pell	1,62/1,65	=
Magra 1a	-	-
Panxeta	1,98/2,01	=
Bacó sense os	2,41/2,44	=
Greix canal	0,83/0,86	=
Papada	1,28/1,31	=

SECTOR OVI

Preus de cotització del xai sacrificat amb pesatge canal, posat al corral de l'escorxador.



Xai (fins a 10'9 kg/ canal)	8,45
Xai (d'11 a 12'7 kg/ canal)	7,75
Xai (de 12'8 a 14'5 kg/ canal)	6,95
Xai (més de 14,6 kg/canal)	6,55
Cabrit sacrificat Escorxador local	-

Comentari: No hi ha animals de mida. Pujada de 0,30 €

SECTOR FRUITER

PREUS EN AUREOLA



Poma de Girona	(80/85)	(1a cat.)
Poma Golden	(75/80)	(1a cat.)
Poma Golden	(65/70)	(2a cat.)

FONT: Cooperatives Costa Brava, Girona Fruits i Fructícola Empordà. Preus en Aureola.

COTITZACIÓ DEL BESTIAR BOVÍ

Preus en Canal / PTA KG



	U	R	O	P	VAR
Vedell 281-320 Kg.	3,51	3,43	3,12	-	-
Vedell 241-280 Kg.	3,57	3,46	3,22	2,68	=
Vedell 200-240 Kg.	3,57	3,52	3,22	2,68	=
Vedella 261-300 Kg.	3,52	3,61	-	-	+0,06
Vedella 221-260 Kg.	3,76	3,73	3,54	-	+0,06
Vedella 180-220 Kg.	3,96	3,85	3,57	2,61	+0,06
Vaca	-	2,16	1,68	1,20	=

Comentari: -

Les lletres EUROP expressen els nivells de qualitat del producte segons la normativa europea.

SECTOR CEREALS I ALTRES



Blat (destí)	144,00
Blat de moro - francès (destí)	145,00
Blat de moro - país (origen)	-
Blat de moro - (Port Barcelona)	-
Civada (collita nova) (destí)	143,00
Gluten Feed (origen port de Tarragona)	-
Mandioca (port de Tarragona)	-
Ordi (collita nova)	135,00
Polpa remolatxa (port Tarragona)	128,00
Soja 44% (origen fàbrica Barcelona)	314,00
Sègol (Port Tarragona)	-
Sorgo (origen Port Tarragona)	-
Pèsol proteginós (Port Tarragona)	185,00
Favons (destí)	-
Segones - a dojo (destí)	100,00
Garrofes a dojo - trossejades	175,00
Arròs Granza de País - origen (a dojo)	1.300,00
Userda de l'Empordà - origen:	
1a categoria	87,00
2a categoria	72,00
3a categoria	48,00
Palla d'ordi de l'Empordà (origen) bala grossa	24,00
Palla de blat de l'Empordà (origen) bala grossa	21,00
Greix 3-5° acidesa	615,00

Comentari: Segueix la mateixa apatía de les últimes setmanes.

MERCAT DE LLEIDA

PORCS	PREU KG EN VIU	P. SETMANA PASSADA
Porcs selectes	1,18	1,21
Porcs Lleida	1,17	1,20
Garrí	29,0	29,0

OVELLES	PREU KG EN VIU	P. SETMANA PASSADA
23,1-25 Kg	2,90	2,80
25,1-28 Kg	2,75	2,65

VAQUES	PREU KG EN VIU	P. SETMANA PASSADA
Vaca «R»	2,20	2,20
Vaca «O»	1,84	1,84

VEDELLS	PREU KG EN VIU	P. SETMANA PASSADA
Vedella creuada «R»	3,40	3,37
Vedella creuada «O»	3,18	3,15
Vedell creuat «R»	3,19	3,19
Vedell creuat «O»	2,97	2,97
Vedell frisó «R»	3,18	3,18

CEREALS	PREU TON.	P. SETMANA PASSADA
Blat pinso	138,00	138,00
Blat planificable	152,00	152,00
Ordi P.E. 64	132,00	133,00
Blat de moro (Urgell)	145,00	147,00

FRUITA	PREU KG.	P. SETMANA PASSADA
Poma Golden i 70 i +	0,18	0,18
Poma V. Amer. 70-90	-	-
Pera Limonera 60i+	0,40	0,40
Pera Conference 60i+	-	-

MERCAT DE BELLPUIG

AVIRAM	PREU KG EN VIU	P. SETMANA PASSADA
Pollastres groc viu	1,28	1,18
Pollastres groc canal	1,91	1,77
Gallina lleugera	0,01	0,01
Gallina semip. 2,2 kg.	0,30	0,30
Gallina semip. 2,5 kg.	0,40	0,40
Gallina pesada	0,28	0,38

CONILLS	PREU KG EN VIU	P. SETMANA PASSADA
Conill jove	1,75	1,75

OUS	PREU DOTZENA	P. SETMANA PASSADA
Categoria M (63 a 53gr.)	0,75	0,75

PREUS DE LA LLOTJA DE BARCELONA

CEREALS I LLEGUMINOSES	POSICIÓ	EUROS/TM
Blat de moro CE	s/c/d	147,00
Blat de moro importació	s/c/o Tarr.	144,00
Blat panificable mín. 11% proteïna	s/c/d	154,00
Blat farratger 72 PE	s/c/d	139,00
Blat farratger 72 PE	s/c/o Tarr.	131,00
Sorgo importació	s/c/o Tarr.	s/c
Sègol	s/c/o Tarr.	120,00
Ordi 64 PE CE	s/c/d	135,00
Mill importació groc CE	s/c/d	305,00
Alpiste CE	s/c/d	550,00
Pèsol farratger	s/c/o Bcn.	185,00
Garrofa trossejada granel	s/c/d	150,00
Farina de garrofa granel	s/c/d	148,00
Soja nacional 44 %	s/c/o Bcn.	325,00
Soja importació 44 %	s/c/o Tarr.	325,00
Gira-sol 28/30% Profat	s/c/o Tarr.	105,00
Gira-sol 34% Prot.	s/c/o Tarr.	153,00
Colza importació 00 34/36% Profat	s/c/o Tarr.	160,00
Linosas envasada	s/c/o Bcn.	315,00
Farina de peix nacional 60% granel	s/c/d	680,00
Farina de peix Xile Superpr. 70%	s/a/v Tarr.	1.000,00
Farina d'alfals 16% granulada	s/c/d	126,00
Mandioca (importació)	s/v/m Tarr.	s/c
Segó de blat fi	s/c/d	103,00
Segó de soja estàndard	s/c/o Tarr.	100,00
Polpa seca remolatxa gran. import. / Pallets	s/c/o Tarr.	125,00
Llet en pols desnatada	s/c/d	1.680,00
Sèrum de llet Spray import. 60/10 àcid E.	s/c/d	450,00
Sèrum de llet Spray nacional 70/12 D. blan E.	s/c/d	530,00
Greix importació 3°/5°	s/c/d	565,00
Greix Nacional 3°/5°	s/c/d	575,00
Mantega 1a	s/c/d	655,00
Mantega 2a	s/c/d	620,00
Olí de palma cru	s/c/o Bcn.	595,00
Olí de soja cru	s/c/o Bcn.	580,00
Melassa importació	s/c/o Bcn.	132,00
LLEGUMS (mínim 5 Tm)	QUALITAT	POSICIÓ
Lenties de Salamanca	Gegant	s/c/d
Lenties de Salamanca	Monstruo	s/c/d

Llenties de La Manxa	7-9 mm.	s/c/d	1.070,00
Llenties de La Manxa	6-7 mm.	s/c/d	960,00
Llenties importació EUA	Regular	s/c/d	s/c
Llenties importació EUA	Pardina	s/c/d	990,00
Cigró nacional lletós	48/50	s/c/d	s/c
Cigró nacional lletós	54/56	s/c/d	s/c
Cigró nacional lletós	58/60	s/c/d	s/c
Cigró importació Mèxic blanc	38/40	s/c/d	1.150,00
Cigró importació Mèxic blanc	40/42	s/c/d	1.120,00
Cigró importació Mèxic blanc	42/44	s/c/d	1.060,00
Cigró importació Mèxic blanc	44/46	s/c/d	1.000,00
Cigró importació EUA	50/52	s/c/d	900,00
Cigró importació EUA	58/60	s/c/d	880,00
Mongetes nacional	Planch. Bañeza	s/c/d	s/c
Mongetes nacional	Pinta Bañeza	s/c/d	s/c
Mongetes nacional	Boliche Castilla	s/c/d	s/c
Mongetes carillas	Blackeyes	s/c/d	850,00
Mongetes importació EUA	G. Northern 1	s/c/d	s/c
Mongetes import. Michigan	Navy - Pea Bean	s/c/d	860,00
Mongetes importació Argentina	Cannelini	s/c/d	1.130,00
Mongetes nacional	Cannelini	s/c/d	s/c

FRUITS SECS	QUALITAT	POSICIÓ	EUROS/TM
Ametlla gra (llargueta)	13-14 mm.	s/c/d	6.000,00
Ametlla gra (llargueta)	12-13 mm.	s/c/d	5.300,00
Ametlla gra (Marcona)	s/16 mm rpdS	s/c/d	6.500,00
Ametlla gra (Marcona)	14-16 mm.	s/c/d	6.000,00
Ametlla gra (Mallorca)	Trossos rpdS	s/c/d	s/c
Avellana gra (negreta)	s/12 mm.	s/c/d	3.550,00
Pinyons gra (Sol Castella)	Primera	s/c/d	17.000,00
Pinyons gra (Sol Catalunya)	Primera	s/c/d	16.500,00