

EL DATO DEL MES

¿Ha pasado ya la fiebre del oro?

La inversión en oro parece no ser ya tan lucrativa como lo ha sido en años pasados. Aunque entre 2004 y 2011 su precio aumentó en más del 400%, en los últimos dos años ha perdido casi el 40% de su valor. FUENTE: BLOOMBERG

COTIZACIÓN DEL ORO (ONZA). 2005-2014. En dólares



CONSUMO

Novedades en el mercado, comparativas de productos y servicios...

20 maneras de abaratar las facturas

Los expertos auguran un repunte del consumo, aunque miles de familias con los ingresos mermados deben seguir ajustando sus gastos

JUAN FERRARI

Los presagios macroeconómicos son favorables. El PIB ya es positivo, aunque tímidamente, al subir una décima en el tercer trimestre de 2013. El consumo privado aumentó un 2% en noviembre y los comerciantes declaran que las ventas navideñas crecieron entre un 5 y un 8%.

Estas son las grandes cifras. Sin embargo, la microeconomía seguirá tozuda para miles de familias con los ingresos reducidos por la crisis. El 17% de las familias tienen problemas para llegar a fin de mes, según el INE, cuando en 2010 eran tan solo una de cada diez, y el 41% no tienen capacidad para hacer frente a un imprevisto. Además, la tasa de ahorro ha caído al nivel más bajo desde 2007.

Ante tal panorama cabe tomarse las cosas con mesura. Gastar más no está reñido con gastar con cabeza. *MiBolsillo* ha recopilado una veintena de consejos para reducir las facturas domésticas, aportados especialmente por organizaciones de consumidores.

ENERGÍA

1 Revisar la potencia contratada. Es posible que tengamos una potencia superior a la que se necesita y bajarla puede ser una solución, al ser una partida muy alta en la factura. Pero con prudencia, pues hay que esperar un año para poder volver a cambiarla (Federación de Usuarios Consumidores Independientes-Fuci).

2 Electrodomésticos y bombillas de bajo consumo. Es un clásico dentro de los consejos para reducir la factura eléctrica. En cualquier caso, debe tenerse en cuenta el coste y sus prestaciones. Los electro-

domésticos A+++ son los que menos consumen, y en bombillas, mejor tipo LED (Fuci).
3 Calefacción. Controlar el termostato y apostar por tener más ropa en casa. Cada grado que se sube la calefacción representa un 7% de consumo añadido. También se pueden aprovechar los planes Renove de ayudas para sustituir las ventanas por otras más aislantes (Fuci).

COCHE

4 Ahorros en la compra. Los planes del Gobierno son un buen incentivo para obtener hasta 2.000 euros por el coche viejo. No obstante, se pueden valorar otras alternativas, como la compra de vehículos de ocasión o alqui-

30%

se puede llegar a ahorrar en la cesta de la compra si comparamos los precios en distintos establecimientos

larlos con todos los servicios incluidos, como el *renting* (Arval, Autoscout24).

5 Reparaciones. Audatex ha desarrollado una herramienta con la que el conductor puede llevarse a casa un presupuesto aproximado de reparación. (www.coches.net/servicios/costes-mantenimiento/?coche=talleres). Por otro lado, hay que tener cuidado con los talleres ilegales y los recambios de baja calidad, pues en ocasiones no cumplen la legislación (Audatex, Hella).

6 Comparador de las gasolineras. El Ministerio de Industria dispone de una web (www.geoportalgasolineras.es) que localiza las gasolineras



LUIS F. SANZ

mas más baratas de nuestra zona. Las de los centros comerciales están entre las más económicas. Recuerde que no hay diferencia de calidad entre una gasolina de marca propia y una de marca blanca (Fuci).

7 Tarjetas de fidelización. Aunque este tipo de tarjetas son una práctica extendida en muchos comercios, las gasolineras han sido pioneras y están muy extendidas.

8 Conducción más ecológica. Por supuesto, la mejor manera de ahorrar en gasolina es estirar el depósito. Mantener el coche en buen estado y conducir por debajo de 120 km/h son dos maneras de consumir menos (Fuci).

SIGUE EN PÁG. 2 >

EN EL SÚPER. CUIDAR LA CESTA DE LA

BÁSICOS ▶ Nielsen detecta que se vuelve a los productos básicos de alimentación, como la pasta o el arroz, y que dos de cada tres consumidores busca las promociones.

COMPARAR ▶ Hay diferencias considerables por productos según el establecimiento, por lo que es recomendable comprar en más de uno para aprovechar

ofertas. El ahorro puede llegar al 30%.

OFERTAS ▶ Cuidado, pues son estrategias de mercadotecnia que actúan como gancho para acabar picando en otros productos. Pero bien usadas, son una buena herramienta.

LISTA PREVIA ▶ Tener claro de antemano los productos que necesitamos y

COMPRA

durante todo el año, los de fuera de temporada son mucho más caros. En algunos casos llegan a triplicarse.

MARCAS BLANCAS ▶ A considerar en alimentos envasados y productos de limpieza o aseo personal.

SIN NIÑOS ▶ Mejor dejarlos en casa si son antojadizos y evitar ir a comprar con hambre.

ceñirnos a ellos. De no ser así se puede gastar hasta un 40% más.

TEMPORADA ▶ Opte preferentemente por los alimentos de la estación. Aunque se puede encontrar casi cualquier producto



La factura eléctrica, de las más abultadas en el presupuesto familiar. J. PARÍS

VIENE DE PÁG. 1 >

TELECOMUNICACIONES

9 Ofertas combinadas de Internet, fijo y móvil. Buenos ahorros siempre que no se tenga cláusula de permanencia. Hay que leer la letra pequeña, guardar la publicidad y procurar comparar tarifas e ir modificándolas, pues es un sector con precios a la baja (Fuci).

SALUD E HIGIENE

10 Racionalice el gasto en farmacia. No se autome-dique, puede ser malo para la salud y el bolsillo. Tenga en cuenta que hay medicamentos de idéntica composición, pero con precios muy distintos según las marcas (Ceaccu).
11 Artículos de limpieza. La mayoría son innecesarios, pues casi toda la casa puede quedar limpia con jabón, bicarbonato, vinagre y limón. Evite los productos de usar y tirar (Ceaccu).

VIAJES / OCIO

12 Vuelos baratos y paquetes combinados. Si se acude a un operador, los paquetes salen más baratos que por separado. Pero si lo organiza uno mismo, buscar destinos con vuelos baratos y comprar con antelación al menos de dos meses (Fuci).
13 Fuera de temporada. Aunque no sea fácil, es preferible cambiar los hábitos y

Productos milagro y créditos

La Confederación de Amas de Casa, Consumidores y Usuarios (Ceaccu) desaconseja la contratación de créditos rápidos por su elevado coste, la información poco transparente al incidir en la cuota y no en el tipo de interés que se cobra (hasta un 24%) y la facilidad con que se logran. Por su parte, la organización CECU advierte de los productos milagro, aquellos que generalmente se venden fuera de los circuitos comerciales y prometen cosas deseadas pero poco probables.

0,2%
es la previsión de **crecimiento del consumo privado** para este año, según el Gobierno. En 2013 cayó un 2,5%

viajar en fechas poco concurridas. Los ahorros son sorprendentes (Fuci).
14 Atento a ofertas y promociones. En espectáculos, aprovechar días del espectador, descuentos por grupo o tarjetas de fidelización. En los cupones descuento de páginas web compare con los precios de los locales (Fuci). Esté al tanto de las actividades culturales organizadas por ayun-

tamientos o comunidades, más baratas o gratuitas, y no descarte actividades que no cuestan dinero, como excursiones o paseos (Ceaccu).

COLEGIOS

15 Cercanos al domicilio. Buscar centros cercanos a casa o al trabajo para evitar traslados innecesarios. En el caso de los libros y material escolar, como uniformes, mirar en Internet para buscarlos de segunda mano o recurrir a conocidos (Fuci).

COMPRAS POR INTERNET

16 Comparar varias páginas antes de decidirse. Antes de nada, cautela y seguridad, y luego, comparar varias páginas y valorar las opiniones de otros usuarios. Pero en general se consiguen buenos ahorros (Ceaccu y Fuci).

SEGUROS

17 Revisar las pólizas y usar comparadores. Asegúrese de que su seguro no cubre cosas innecesarias. Si opta por cambiar, use un comparador o un agente de seguros que no encarezca la póliza. Tenga en cuenta que es preciso avisar al menos con dos meses de antelación (Fuci).

FINANZAS

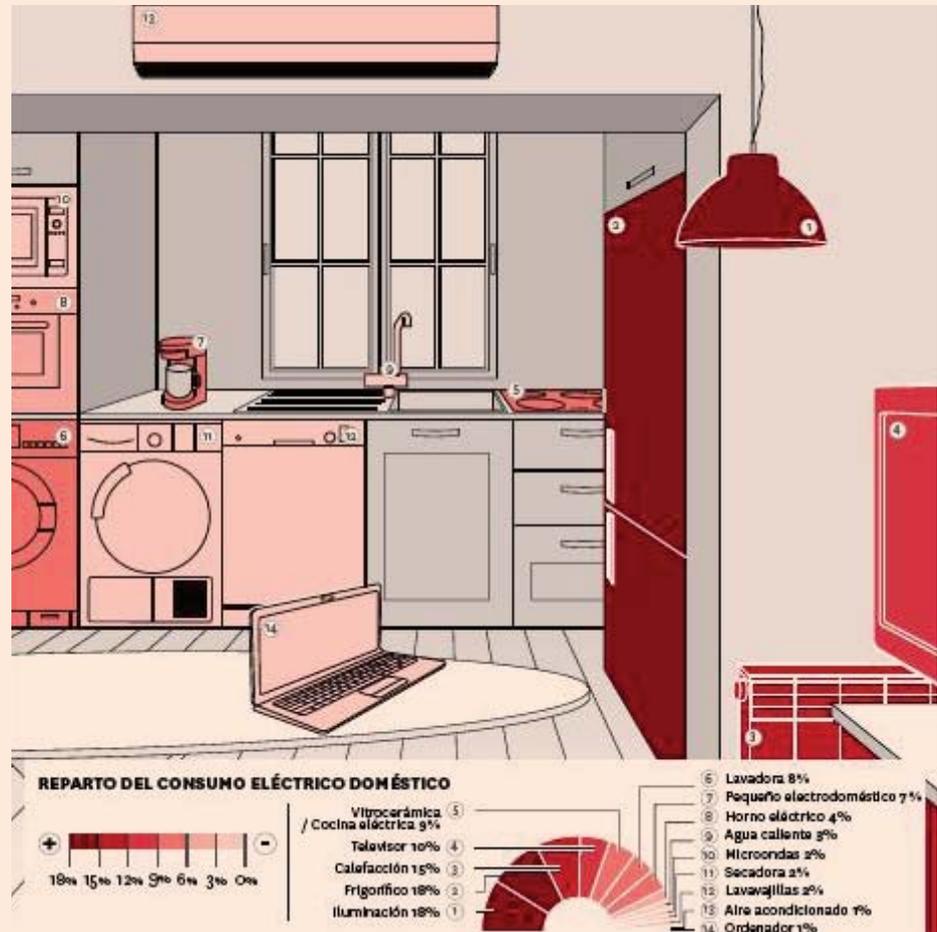
18 Restrinja el uso de las tarjetas de crédito y compras a plazos. No siempre son interesantes para el consumidor, favorecen el derroche y suponen intereses (Ceaccu).

19 Repaso de facturas y extractos bancarios. Se ahorran muchos disgustos al descubrir pagos que no corresponden o comisiones que desconocía (Ceaccu).

FISCALIDAD

20 Desgravaciones. Aunque poco, también se puede rascar algo de los impuestos. En el caso del IRPE, se puede desgravar si se invierte en una empresa de reciente creación de un familiar (Gestha).

GASTO ELÉCTRICO POR APARATOS DOMÉSTICOS



Apague la luz, llene los electrodomésticos, tape las cacerolas, cierre el...

Quizá el Gobierno haya parado la subida del recibo de la luz en esta ocasión, pero el encarecimiento es irreversible. Por eso, la mejor manera de minimizar el impacto es racionalizar el uso de la electricidad, que supone casi el 35% de la energía consumida en los hogares, según el Instituto para la Diversificación y Ahorro de la Energía (IDAE). La mayor parte se la lleva la calefacción, con un 46%, y el agua caliente,

otro 21%, generalmente alimentados con gas, aunque también con electricidad. Seguir una serie de consejos sencillos y prácticos contribuirá a disminuir el consumo de la luz y con ello bajar el recibo.
▶ Apagar con el botón los aparatos. No dejar la luz de *stand-by* encendida, porque sigue consumiendo. Apagar la luz si no se está en la estancia, y la televisión y el ordenador si no se están usando.

- ▶ **No ponga los electrodomésticos si no están llenos.** Cargar al máximo la lavadora o el lavavajillas es esencial, así como optar por lavar en frío y sin prelavado. Se ahorra hasta un 15%.
- ▶ **Tape las cazuelas.** Además, si la cocina es eléctrica, apague la placa diez minutos antes de terminar porque sigue desprendiendo calor. La olla exprés es la mejor opción, pues ahorra tiempo y energía.
- ▶ **Cierre el horno.** Cada vez que se abre se pierden entre 25 y 50 °C.
- ▶ **En el frigorífico.** No meta alimentos calientes ni mantenga la puerta abierta. Descongelarlo si la escarcha tiene más de 1,5 centímetros.

COMENTARIOS DE LOS LECTORES A MIBOLSILLO

Los coches más vendidos en 2013

¿Por qué será que en esta lista no aparecen Audi, BMW y Mercedes? ¿Acaso son peores que los relacionados? **CALIBRA**

El más vendido es el Ibiza, ya que los dos primeros, es decir, Megane y C4 no engloban a un solo modelo, sino en el caso del Mégane a las varias carrocerías que tiene, incluido el monovolumen Scénic. Lo mismo pasa con el C4, que incluye a los DS4 y C4 Picasso,

por lo que en realidad son varios modelos reunidos en uno solo mientras que el Ibiza es singular. Lo que no quiere decir que entienda que el Ibiza sea entonces el más vendido de todos. **CAPITÁN ESPAÑA**

Cava y champán, los reyes de la fiesta

Aparte de que la gráfica ya es bastante significativa del consumo, creo que actualmente no estamos ni para fiestas y mucho menos para celebrar algo. **ZOOM**

Almacenamiento digital

Normal que se use más el físico. La gente se fía poco de la privacidad de Internet. Y con razón, según hemos podido comprobar recientemente. Un informático, un hacker o un cracker podrán blindar sus datos sin demasiado esfuerzo, pero el resto de los mortales, que no tenemos ni zorra idea del tema, seguramente preferimos tener un dispositivo guardado en casa. **CARLES M.**



Contacta con nosotros

WEB 20minutos.es/mibolsillo
@MiBolsillo
EMAIL mibolsillo@20minutos.es

Hay mucha gente que está en las nubes, como venga un poco de viento veremos adónde van a parar esas nubes. **HE VUELTO.**

Ya hay pendrives de 512 Gb o incluso de 1 terabyte. Cierto es que a precios desorbitados, pero es cuestión de tiempo que bajen de precio. **CHARON**

Cómo pagar menos a Hacienda

Cuando no hay, no hay. Autónomos desagrados, por poner un ejemplo. **RUTEGO**

Siempre pagamos más los que menos tenemos... es alucinante.

Pero bueno, gracias al aplazamiento uno puede cumplir con sus obligaciones. Y las dan, sí que las dan. Mejor cobrar a plazos que no cobrar. **VASANGAS**

Para cobrar, que sea ya, pero para devolver, tardan lo suyo... Que me devuelvan a mí primero lo mío, que llevo esperando desde mayo. **CESARFUENLA**

Premios en las redes sociales

Es gracioso que los directivos de las empresas del IBEX35 hagan una gestión bastante limitada de su presencia *on line*. **SONILUX**



Telefónica

FUNDACIÓN

Fotografía contemporánea en la Colección Telefónica_

Hasta el 2 de marzo.

fundaciontelefonica.com

Despertando ideas se despierta el futuro_

Espacio Fundación Telefónica

C/ Fuencarral 3, Madrid.

Entrada libre.





Una de las razones que llevan a probar el e-cigarrillo es su utilización como método para dejar el tabaco, aunque aún no hay estudios al respecto.

GTRES

Pocos humos, muchas dudas

El uso del cigarrillo electrónico se ha disparado pese a la falta de informes concluyentes sobre sus riesgos o su eficacia para dejar de fumar

MIGUEL MÁIQUÉZ

Puede que la imagen de alguien sosteniendo entre los dedos un cigarrillo electrónico (*e-cig*) siga despertando curiosidad, pero, teniendo en cuenta que su consumo se ha triplicado en los dos últimos años, ha dejado de ser una rareza. Según un informe de Euronitor International, agencia de investigación de hábitos de consumo, las ventas de cigarrillos electrónicos en el mundo alcanzaron en 2012 los 2.000 millones de euros. En Europa superaron los 500 millones de euros y representan ya entre el 2 y el 3% de las ventas totales del sector tabaquero, con un consumo de 7 millones de vaporizadores.

En España, estudios realizados por el propio sector calculan en unos 900.000 el número de *vapeadores*, lo que supondría cerca del 10% de los fumadores tradicionales. En todo el territorio nacional existen ya unas 300 tiendas especializadas. Y todo ello a pesar de que no existe aún ningún estudio concluyente sobre sus riesgos para la salud o sobre su eficacia como método para dejar el tabaco, una de las principales ra-

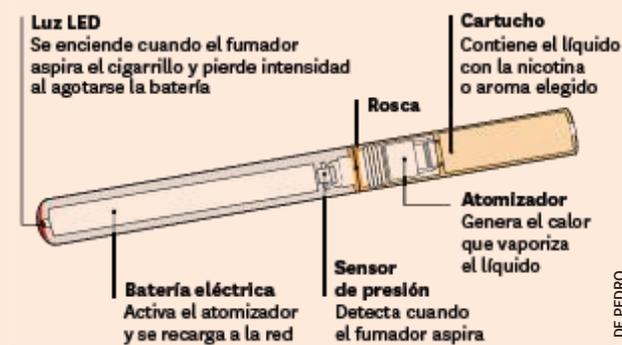
zones que llevan a muchos usuarios a probarlo.

«El precio me parece lo suficientemente razonable como para darle una oportunidad», cuenta Mario (34 años), fumador de cajetilla diaria y recién iniciado en el mundo del *e-cig*: «Yo he optado por la modalidad sin nicotina. Solo llevo una semana, pero está claro que reduce el mono psicológico. De momento he logrado bajar mi consumo de cigarrillos normales a la mitad. La clave—añade—es que, a diferencia de los parches, los chicles o las pastillas, aquí sí haces el gesto de fumar, y te lo crees, aunque, desde luego, no tienes ese golpe de garganta habitual del cigarrillo. Yo lo aconsejaría para reducir el consumo, pero no diría que es un remedio para dejar de fumar».

En 2008, la Organización Mundial de la Salud dejó claro que no está comprobado que los cigarrillos electrónicos sirvan para dejar de fumar. Y la *British Medical Journal* ha advertido de que, de hecho, pueden suponer una vía para retener el hábito entre quienes quieren dejarlo, así como para volver a socializar su consumo en espacios cerrados. En este sentido, la Asociación Es-

900.000 *vapeadores* existen en España, según datos del sector. Supone cerca del **10%** de los fumadores tradicionales

ASÍ ES UN CIGARRILLO ELECTRÓNICO



H. DE PEDRO

Cómo funciona

El e-cigarrillo habitual consta de una batería con un cargador y de un cartucho. El cartucho se rellena con líquidos (propilenglicol y glicerol para generar vapor, agua y aromas o nicotina) y tiene una resistencia. Al activar la batería, la resistencia se calienta y el líquido se convierte en el vapor que aspira el usuario. En muchos aparatos se puede escoger la cantidad de nicotina y el sabor del vapor. El primer «cigarrillo sin tabaco y sin humo» fue patentado en 1963 por Herbert A. Gilbert, aunque el actual se basa en la invención del farmacéutico chino Hon Lik, quien patentó el primer cigarrillo electrónico con nicotina en 2003.

pañola Contra el Cáncer destaca que «los fumadores se han habituado a mantenerse sin fumar durante horas (...) y para muchos, ha sido un aliciente para intentar dejar de fumar totalmente. Si empiezan a usar el cigarrillo electrónico, volverán a acostumbrarse a usar un sustituto del cigarro en lugares donde habían aprendido a vivir sin fumar».

Advertencias

Con respecto a sus efectos para la salud, de momento no existe consenso (en gran parte porque las sustancias que incluyen varían de una marca a otra), aunque sí advertencias. La Sociedad Estadounidense de Neumólogos ha determinado que el producto tiene efectos adversos para los pulmones y la capacidad respiratoria, una conclusión que comparte la Sociedad Española de Neumología y Cirugía Torácica. La Agencia Estadounidense del Medicamento (FDA) indica que algunos de los componentes de todas las marcas—como el agua destilada, la glicerina vegetal o el glicerol y el propilenglicol (potencialmente cancerígenos)—pueden conllevar riesgos. Salvo la nicotina, las sustancias de estos líquidos son empleadas habitualmente en las industrias alimentaria y farmacéutica. Los riesgos que se estudian se centran en saber si esos productos, inhalados en lugar de ingeridos, pueden ser perjudiciales.

A principios de año, científicos del Instituto del Cáncer Roswell Park de Buffalo (EE UU) publicaron un estudio, financiado por una farmacéutica con tratamientos contra el tabaquismo y por un fabricante de e-cigarrillos, según el cual quienes inhalan el vapor de este producto pueden estar expuestos a nicotina, pero no a otras sustancias químicas presentes en el humo del tabaco.

Para Helena (40 años), su apuesta por el cigarrillo electrónico tiene que ver con la salud y con la economía: «Normalmente solo fumo con amigos, y con los cigarrillos electrónicos disfruto el aspecto social de fumar haciéndole menos daño a mi cuerpo. No los veo particularmente adictivos. Tras unos cuantos *vapeos* ya no necesito seguir fumando. Y un paquete recargable es caro, pero la nicotina líquida es barata, de modo que, al final, gasto menos que con los cigarrillos tradicionales».

En España, el precio del cigarrillo electrónico ronda entre 30 y 60 euros, en función de la marca y los kits (se puede comprar solo el cigarrillo recargable o incluir la batería, el cargador y los cartuchos de recambio). Cada cartucho, cuyo precio varía entre 6 y 10 euros, da para una media de 600 inhalaciones.

LAS LEYES POR PAÍSES

EUROPA ▶ La Eurocámara aprobó una norma el 8 de octubre de 2013 que entrará en vigor en abril. Obligará a los fabricantes a informar si sus productos son medicinales o no, y el tipo de propiedades (curativas o preventivas). En el primer caso, tendrán que cumplir con la legislación que afecta a chicles, parches y comprimidos de nicotina; en el segundo, serán tratados como el tabaco normal. Los e-cigarrillos no podrán exceder los 30 mg/l de nicotina y deberán incluir advertencias sanitarias. Tendrán las mismas restricciones publicitarias que los productos del tabaco. Cada país podrá decidir sobre los espacios en los que se permite *vapear*.

ESPAÑA ▶ En diciembre, el Ministerio de Sanidad y las CC AA acordaron prohibir los e-cigarrillos en centros educativos y sanitarios, en el transporte público y en el ámbito de las administraciones públicas. El Comisionado para el Mercado del Tabaco (CMT) considera que son un «artículo de fumador» y ha evitado hasta ahora regular su comercialización. Hasta finales de octubre se vendían solo en centros comerciales y tiendas especializadas. El 28 de ese mes se aprobó su venta en estancos. Está prohibida a menores de 18 años.

FRANCIA Y MALTA ▶ El cigarrillo electrónico se vende en los mismos establecimientos que el tabaco y su consumo tiene las mismas limitaciones.

MEDICAMENTO ▶ Austria, Alemania, Dinamarca, Eslovaquia, Estonia, Finlandia, Hungría, Holanda, el Reino Unido, Rumanía y Suecia lo regulan como los parches o chicles de nicotina.

COMPOSICIÓN ▶ En Canadá, Bélgica y Luxemburgo, si tienen extracto de tabaco se regulan como tabaco; si solo tienen nicotina, como medicamento para dejar de fumar.

CON RESTRICCIONES ▶ En EE UU y Costa Rica las autoridades sanitarias desaconsejan su uso.

PROHIBIDO ▶ En Argentina, Australia, Grecia, Brasil, Lituania, México, Panamá, Singapur y Uruguay.

PROHIBIDO A MENORES ▶ En Italia está prohibido a menores de 16 años.

Buena energía!

Lo importante no son los deseos,
sino **la energía que los hace realidad.**

El 82% de nuestra energía en España
está libre de CO₂.

VITORIA
GASTEIZ
2012
EUROPEAN
GREEN CAPITAL



IBERDROLA

Deja que la música te acompañe

Para elegir un equipo de sonido, además de la calidad acústica y de construcción, hay que valorar su comodidad y, muy importante, nuestros gustos musicales

JUAN CASTROMIL/CLIPSET

Dedicando un poco de tiempo y dinero –no necesariamente demasiado– es posible hacerse con un equilibrado sistema de sonido tanto en formato portátil para nuestros traslados diarios, como algo más estable para disfrutar en casa o el trabajo.

Los dispositivos musicales constan de dos partes bien diferenciadas, el reproductor de audio y el transductor de sonido, es decir, los auriculares, cascos o altavoces. Ambos son importantes para la calidad acústica, y cualquiera de los dos puede arruinar el trabajo del otro si ambos no están a la misma altura.

El diseño y la construcción de los equipos es algo que suele estar bastante relacionado. Aunque la música se percibe mediante los oídos, también entra por los ojos, por eso el aspecto externo siempre es un factor a tener en cuenta. En muchas ocasiones los materiales de construcción están más relacionados con el diseño y la durabilidad que con la calidad final del sonido.

Aunque parezca extraño, los auriculares, cascos y altavoces tienen su propia personalidad acústica en función del fabricante y de los materiales de construcción. Así, se pueden encontrar cascos de respuesta plana –ideales para música clásica– o altavoces con potenciación de graves mediante bass reflex –óptimos para sonidos muy rítmicos–, por ejemplo. Y hay que añadir el equilibrio de potencia en-

Invertir en buenos auriculares

Los auriculares de serie suelen ser un complemento bastante circunstancial a la venta de un reproductor de música, un móvil, tableta, etc. En la mayoría de los casos no están ni de lejos a la altura de la calidad que puede ofrecer el reproductor. Solo algunos modelos de gama alta ofrecen auriculares aceptables o, directamente, no los incluyen de serie. Lo recomendable es invertir en unos buenos auriculares.



Sennheiser Momentum on ear

SONIDO EN ESTADO PURO y acabados de lujo adaptados a mejorar la ergonomía sobre la cabeza, y con espuma acústica que mejora el aislamiento. Reproduce con un buen equilibrio de potencia y claridad que abarca tanto los graves como los agudos y dispone de un ingenioso sistema de conexión encadenada en serie que permite compartir la música con otros cascos. 199 €.

www.en-de.sennheiser.com



AURICULARES

Plantronics Back Beat GO 2

PARA DEPORTISTAS. Diseñados para mantener conversaciones con el móvil, también ofrecen una buena respuesta musical. Al carecer de cables resultan especialmente cómodos y el diseño de máxima sujeción junto con los auriculares con revestimiento antisudor los hacen también muy indicados para deportistas. La funda integra una batería de recarga. 99 €.

www.plantronics.com/es

Parrot Zik

EJERCICIO DE DISEÑO de la mano de Philippe Starck. Unos cascos de lujo con una profundidad sonora destacable para tratarse de un sistema inalámbrico. Pese a lo voluminoso de su aspecto, su escaso peso y su gran sujeción los convierten en unos cascos muy agradables, que además pausan la reproducción automáticamente cuando detectan que te los has quitado. 350 €.

www.parrot.com/es



REPRODUCTOR MP3

Apple iPod Touch

EL MÁS ICÓNICO. Ningún reproductor es tan icónico como el iPod de Apple. Existen varios modelos –shuffle, nano, classic y touch–, mejorando la calidad de forma proporcional al tamaño. Su sonido es más que aceptable y cuenta con una sólida fabricación y un atractivo incontestable. Es compatible con música de iTunes o con la que ya tengas almacenada. Los auriculares no son malos, pero, como con todos, lo mejor es reservar presupuesto para unos mejores. Su punto débil es la gestión musical desde iTunes, que en ocasiones es un infierno. Desde 249 €. www.apple.com/es/

tre graves y agudos, que debe ser capaz de generar matices simultáneamente en los graves y en los agudos sin que prevalezcan ninguno de los dos.

Una característica no exenta de polémica es si los siste-

mas inalámbricos pierden calidad o no. En general es preferible contar con un cable o una conexión física para asegurar la máxima calidad posible y la ausencia de interferencias. Pero además, los sistemas sin cables utilizan obligatoriamente una batería que aumenta el peso y reduce su autonomía.



Logitech **UE Boom**

SONIDO ENVOLVENTE. Una increíble potencia sonora envolvente procedente de un cilindro de algo más de medio kilo de peso y 18 cm de longitud, repleto de nitidez y con abundancia de graves profundos. Se conecta de forma inalámbrica con cualquier dispositivo Bluetooth y puede encadenarse virtualmente con otros UE para formar un sistema envolvente. Sólido, resistente a impactos y a salpicaduras. 199 €. www.logitech.com/es-es



LG **ND8630 docking multi**

ORIGINAL ALTAVOZ. Incluye una docking compatible con reproductores de Apple y Android, tanto de forma inalámbrica como mediante conexión física. Con un diseño ovalado y un imaculado color blanco, que integra una sutil iluminación en la base, ofrece 80 vatios de sonido inmersivo bastante equilibrado y unos graves bien definidos. Se puede palear mediante NFC para hacer más sencilla la transmisión de música sin cables. 299 €. www.lg.com/es

ALTAVOCES Y BASES



TDK **A360 cubo**

ELEGANTE Y MINIMALISTA. Elegante y minimalista cubo negro que ofrece un sistema de potenciación de graves seleccionable para aportar cierta versatilidad en la ecualización musical. Tal vez no tenga la mejor relación de potencia y tamaño, pero recupera el aspecto cúbico y negro de los mejores sistemas de sonido. Sólido y contundente en su forma y en su sonido, no complica demasiado su manejo. 199 €. www.tdkperformance.com/en-eu



Sony **SRS-BTV25**

SONIDO OMNIDIRECCIONAL. Una pequeña esfera que se conecta por Bluetooth con el correspondiente reproductor. Ofrece un sonido omnidireccional bastante nítido, tan solo limitado en potencia debido a su reducido tamaño. Su diseño resulta tan original como atractivo, sin contar que además cuenta con un puerto USB para recargar el reproductor cuando sea necesario. Idóneo para llevar de viaje o para habitaciones de tamaño medio. 103 €. www.sony.es



Philips **Fidelio SoundSphere minialtavo DS6600**

DISEÑO ÚNICO. Elegantes SoundSphere que destacan no solo por su sonido nítido con graves y agudos bien combinados, sino también por un diseño sorprendente gracias al tweeter que sobresale sobre el woofer redondeado de la base. Dispone de una base física, pero también incluye conexión inalámbrica para enviar la música desde cualquier tipo de reproductor sin demasiado problema. 250 €. www.philips.es

EMPRESAS

EMPRENDE
Seguimos dando crédito.



Nº 1

en **LÍNEAS ICO** para PYMES y Autónomos en **2012 y 2013**¹.

Si tienes una idea, aquí tienes tu banco.



sucursales | bancopopular.es | bancopopular.mobi | 902 19 88 19

¹ Banco Popular: Primera entidad en disposición de fondos ICO del año 2013. Fuente: ICO.

¿QUÉ QUIERES COMPARAR? ALGUNAS PROPUESTAS

Seguros	 acierto.com Comparamos más Aseguradoras Compara seguros de coche, moto, hogar, salud y vida de una treintena de compañías, y con el «mejor precio garantizado», según su propia información. Es gratuito, previa cumplimentación de un formulario. www.acierto.com	 Rastreator.com Tu Comparador de Seguros Comenzó siendo un comparador de seguros, pero ha ampliado su espectro a finanzas, viajes, telefonía, coches, energía y ONG. Es el líder del mercado por número de visitas. www.rastreator.com	 seguros.es COMPARA. ELIGE. AHORRA. Compara seguros de coche, moto, vida, hogar, salud y otros. Cuenta con un abanico de 50 compañías y aseguran que calculan los presupuestos «de manera imparcial y sin añadir ningún tipo de comisión». www.seguros.es
Viajes	 KAYAK Aseguran que puedes ahorrarte hasta un 35% en un mismo hotel. Permiten comparar vuelos, hoteles, viajes, coches y vuelo+hotel. Ofrece también la opción de un asesor de viajes. www.kayak.es	 Rumbo Vuelos, hoteles y viajes. Esta web permite además comparar ofertas y paquetes turísticos exclusivos. También incluye cruceros, trenes, apartamentos, autobuses... www.rumbo.es	 skyscanner Compara vuelos, hoteles y coches de alquiler. Su buscador de aerolíneas permite buscar precios a lo largo de todo un mes o incluso un año. Incluye la opción de «viajar a cualquier lugar». www.skyscanner.es
Productos de ahorro	 HelpMyCash NUESTRO ÚNICO INTERÉS ES TU INTERÉS Es una web independiente que permiten comparar depósitos, préstamos, hipotecas e incluso las propias entidades, una a una. Tiene más de 200 bancos controlados. www.helpmycash.com/depositos/	 iAhorro Analizar, simplifica. Empezó siendo un comparador de hipotecas y depósitos, pero la fórmula ha tenido éxito y ahora permite buscar también seguros, fondos de pensiones, luz y gas y hasta tarifas de móvil. www.iahorro.com	 Bankimia En funcionamiento desde marzo de 2008, incluye comparadores de hipotecas, depósitos, cuentas bancarias, préstamos, tarjetas, pagarés y hasta un buscador de oficinas. www.bankimia.com
Otros	 CNE Comisión Nacional de Energía Esta web permite consultar las ofertas de gas natural disponibles para consumidores del grupo 3 (hasta 4 bares de presión) y ofertas de electricidad para consumidores en baja tensión. www.comparador.cne.es	 kelisto.es ... A VOZ DEL AHORRO Esta joven web española permite no solo comparar seguros, sino también tarifas de móvil e Internet, productos financieros y luz y gas, y además tiene una sección con ofertas especiales actualizadas. www.kelisto.es	 TWENGA Dicen ser el mayor comparador de la Red, con más de 295 millones de productos y más de 138.000 tiendas en las que buscar lo que más nos conviene: ropa, tecnología, muebles, comida... www.twenga.es



Los seguros de coche son algunos de los servicios más demandados para ser comparados por los usuarios.

J. P.

El auge de los comparadores

Vuelos, hoteles, hipotecas, seguros... Los consumidores disponen cada vez de más páginas especializadas para elegir el mejor producto o servicio

NICOLÁS M. SARRIÉS

El mundo analógico del comercio puerta a puerta, de la agencia especializada, de la tiendecita, está dando entrada, cada vez más, al aún en desarrollo comercio por Internet. Podemos comprar casi cualquier producto o servicio a través de la Red. Tanto que el problema a veces es

que la oferta es demasiado amplia y el usuario medio no tiene tiempo o ganas de buscar todo lo que se le ofrece. La creciente proliferación de las compras por Internet ha ocasionado que se multipliquen las webs y marcas que venden todo tipo de productos y servicios. Ya es posible no solo comprar cualquier cosa a través de la Red,

En busca del «comparador total»

Razas de gatos, aviones, bicicletas, tablas de esquí, hostales, bebidas alcohólicas, hospitales, relojes... Comparar todo lo comparable. La vocación de los autores de la web *Find the Best* es lograr un «comparador total», en el que se puedan desgranar las cualidades de todo tipo de productos y servicios. El problema, por el momento, es que su web, si bien está traducida al castellano, no incluye contenidos de España. Así, por ejemplo, su comparador de universidades solo valora universidades estadounidenses, por ejemplo.

sino que la variedad de productos y modelos es mayor que en ningún centro comercial. El problema, encontrar tiempo para bucear en este océano de marcas y plataformas distintas.

Es aquí donde entran en juego los comparadores, que surgieron en España hace apenas un lustro y viven actualmente un auge, con nuevas plataformas emergiendo mes a mes. Básicamente, los comparadores permiten ver de forma sintética las cualidades, precios y características de un producto o servicio determinado. Además, en ocasiones los propios comparadores permiten efectuar la compra desde la propia web.

Crecimiento imparable

Seguros, vuelos de avión, viajes, productos hipotecas... La variedad de productos y servicios entre los que podemos elegir es cada vez mayor, y eso redundará en una mejor información para el consumidor y una mayor competencia para las empresas. Y es que el interés de los usuarios por este tipo de herramientas no ha hecho más que crecer en estos últimos años. Solo en el sector del seguro, las consultas *on line* para informarse superaron los 1,9 millones (y 5 de las principales 15 webs del sector son comparadores), según un estudio de las consultoras McKinsey y Nielsen.

Aunque las ventajas de poder comparar de forma rápida y cómoda tantos productos y servicios hacen de estas webs una herramienta muy útil, no es recomendable encomendarse a ellas sin valorar otras opciones. Por ejemplo, si no tenemos claro qué producto o servicio se adapta mejor a nuestras necesidades, puede ser conveniente acudir a un establecimiento físico donde nos asesore un experto.

Este auge de los comparadores no está, además, exento de polémica, ya que asociaciones de consumidores como la OCU critican que, en el caso de los seguros, estas páginas «ni encuentran todo ni encuentran lo más barato». Así, desde esta organización apuntan a que estas webs resultan «útiles y rápidas para hacerse una idea de los precios, pero no para ahorrar», y aconsejan llamar directamente a las aseguradoras.

El problema es que casi todos los comparadores presumen de ser independientes, pero a la vez trabajan con un número concreto de compañías, lo que conlleva que excluyen a otras, por muy buenas que sean sus ofertas. Según la OCU, los resultados de los grandes comparadores

16%

de las actividades que hacemos con el móvil es comparar precios, según un informe de la consultora ComScore

comerciales no suelen mostrar el mejor precio, que sí que refleja la propia web de la entidad que lo oferta.

Precisamente para garantizar la independencia, varias asociaciones de consumidores y algunas administraciones han desarrollado comparadores propios. Es el caso, por ejemplo, del que mantiene la Comisión Nacional de la Energía (CNE, ver detalles en el cuadro superior), o el de la Asociación de Usuarios de Bancos (Adicae.net/comparador-financiero.html), que permite revisar las comisiones que cobra cada entidad, así como los mejores depósitos y las hipotecas más ventajosas en el mercado.

La política sanitaria está cambiando el modelo de gestión de los centros hospitalarios. ARCHIVO



LA SANIDAD PRIVADA GOZA DE BUENA SALUD

El sector sanitario privado español –grupos hospitalarios y aseguradoras, fundamentalmente– se prepara para suplir a una sanidad pública que en 2014 sufre uno de los mayores recortes en los Presupuestos Generales del Estado, un 35,6%

MARISOL PAUL

La sanidad pública atraviesa una delicada situación como consecuencia de la falta de recursos públicos. Incremento de las listas de espera, repago sanitario, externalización de servicios o privatización de hospitales están cambiando un modelo de salud en el que empieza a jugar un mayor papel el sector privado. El gasto sanitario en España representa en torno al 9% del PIB, lo que posiciona a España por detrás de los principales países de la OCDE. El peso del gasto privado es de alrededor del 3,5%.

La crisis del sistema público, el impulso de los seguros colectivos y la inversión en calidad en el sector privado explican que actualmente casi un 30% de la población española acuda a estos servicios. «La sanidad privada ofrece al

paciente agilidad en los trámites y las consultas; flexibilidad a la hora de elegir médicos y horarios para las intervenciones; una atención personalizada y sosegada y, sobre todo, mayor comodidad en las instalaciones que hagan la es-

42%

de los centros hospitalarios privados tiene algún tipo de concierto con las administraciones públicas

tancia en el hospital mucho más llevadera», indican fuentes del Grupo Quirón.

Pero eficacia y rapidez no son la única clave. En los últimos años, la sanidad privada ha recortado distancias con la pública en investigación y avances tecnológicos. El robot

quirúrgico Da Vinci, para cirugías mínimamente invasivas, es un claro ejemplo, recuerda Carlos Rus, gerente de la Federación Nacional de Clínicas Privadas. «Beneficia al paciente, porque reduce el dolor, el riesgo de complicaciones y el tiempo de hospitalización; y a clínicas y aseguradoras, porque la rotación es mayor y abarata el procedimiento».

El sector está constantemente innovando y renovándose; de hecho, cuenta con el 58% de las resonancias magnéticas, el 56% de los PET y el 37% de los TAC ubicados en nuestro país, destacan en el sector.

Colaboración

El futuro, indican los expertos, pasa por una mayor colaboración entre la sanidad pública y la privada, como vía para mejorar la sostenibilidad del sistema sanitario en la coyun-

GRUPOS SANITARIOS MÁS IMPORTANTES

QUIRÓN ▶ Grupo Controlado por Doughty Hanson y la familia Cordón. 45 centros, más de 2.250 camas y 6.500 médicos.

IDC SALUD ▶ Antigua Capio, ahora en manos de la firma de capital riesgo CVC. 29 centros, 2.090 camas y más de 9.000 profesionales.

GRUPO VITHAS ▶ Participado por Goodgrower y La Caixa. 10 hospitales y 3.100 profesionales.

ASISA ▶ De la Cooperativa



Médica Lavina. 14 hospitales y clínicas y 16 centros médicos. 3.000 profesionales.

HOSPITEN ▶ En manos de la familia Cobiella. Más de 1.000 camas repartidas entre España, la República Dominicana, México y Jamaica.

HM HOSPITALES ▶ Controlado por la familia Abarca Cidón. Seis centros en la Comunidad de Madrid con 4.000 trabajadores.

SANITAS ▶ Del grupo Bupa. Dos hospitales en Madrid y uno en Barcelona. Y Centros Médicos Milenium en 10 provincias.

HOSPITALES NISA ▶ Fuertemente implantado en la Comunidad Valenciana, cuenta con ocho hospitales y dos centros médicos.

tura actual y, a la vez, garantizar al paciente una atención global, eficaz y satisfactoria.

Una opción son los conciertos, que suponen un desahogo en las listas de espera y permiten a la sanidad pública ofrecer asistencia sanitaria en lugares geográficos en los que no hay infraestructura suficiente. Cerca de un 42% de los centros hospitalarios privados presentan algún tipo de concierto con las administraciones públicas.

Otra vía es el modelo Muface, por el ahorro de costes que supone. El mutualismo administrativo protege a unos dos millones de mutualistas con un gasto per cápita menor. Por ejemplo, en el caso de Muface se estima en 900 euros por persona y año frente a un gasto sanitario público de 1.600 euros (sin farmacia ni mutualidades). En 2012, las mutualidades SIGUE EN PÁG. 2 >

VIENE DE PÁG. 1 > suscribieron conciertos de asistencia con un total de 7 entidades aseguradoras, siendo SegurCaixa Adeslas y Asisa las compañías que proveen a las tres mutualidades existentes (Muface, Mugeju e Isfas). Dentro del sector hospitalario apuestan por la extensión del mutualismo a otros colectivos como medida de ahorro al sistema público.

Por último, las concesiones administrativas, que incluyen

la gestión de servicios sanitarios. La referencia en este campo es Ribera Salud, grupo empresarial de gestión sanitaria que está presente en la Comunidad Valenciana en los hospitales de Alzira, Torrevieja, Denia, Vinalopó y en la Comunidad de Madrid en la sociedad BR salud, gestora del servicio del Laboratorio Central de San Sebastián de los Reyes.

Es el modelo de colaboración público-privado que más polémica levanta. Un

La red hospitalaria en España

El sector sanitario privado contaba hace un año con 462 hospitales y con 52.843 camas, lo que representaba el 53% de los hospitales y el 32% de las camas ubicadas en nuestro país. Cataluña, Madrid y Andalucía son las comunidades autónomas que cuentan con un mayor número de hospitales y camas privadas.

ejemplo, la privatización de hospitales en Madrid, suspendida cautelarmente por el Tribunal Superior de Justicia de Madrid, y Castilla-La Mancha. El gerente de la Federación Nacional de las Clínicas Privadas cree que la privatización de hospitales se ha demonizado excesivamente en Madrid, cuando es un modelo implantado en Cataluña o Valencia. «Nunca dejaremos de defender una sanidad universal y gratuita, pero la ges-

ción privada ha demostrado ser más eficiente», apunta.

Desde la Fundación Idis, entienden que en circunstancias de crisis económica y limitación presupuestaria como la actual, una gestión eficiente de los recursos disponibles genera mejores escenarios. En la Sanidad y en el resto de sectores, «cuando puedes actuar sobre toda la cadena de valor (personal, clientes, proveedores, reguladores, dotaciones, etc.) es

cuando realmente encuentras los ahorros y las eficiencias y haces más razonable en términos de solvencia aquello que estás intentando impulsar e implementar».

En todo caso, insisten en el sector, para que funcione cualquier colaboración, esta debe asegurar tres aspectos clave: el largo plazo para justificar las inversiones, la transparencia y rigurosidad en el seguimiento y la eficacia y eficiencia para ambas partes.

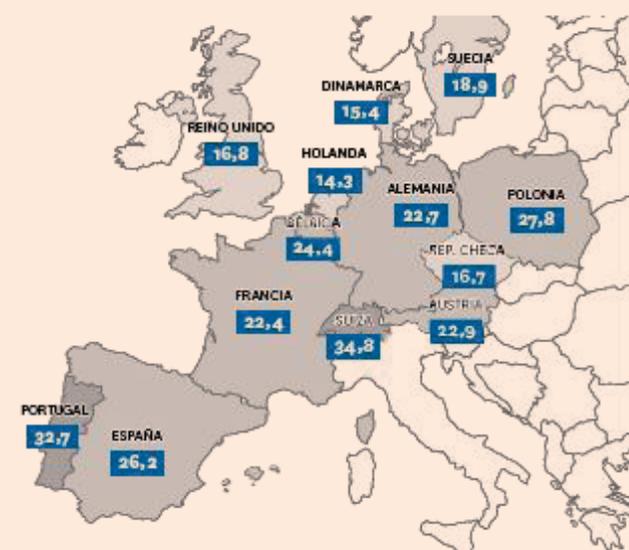
LA SANIDAD PRIVADA EN RELACIÓN CON LA PÚBLICA

Datos de 2012

GASTO SANITARIO PRIVADO EN EUROPA

% respecto al gasto sanitario total

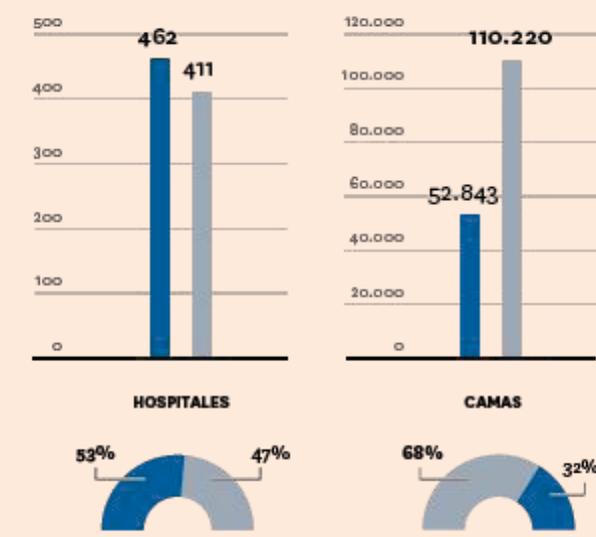
10%-19,9% 20%-29,9% 30%-39,9%



FUENTE: OCDE, Health Data

NÚMERO DE HOSPITALES Y CAMAS EN ESPAÑA

Sanidad privada Sanidad pública



FUENTE: Ministerio de Sanidad, Servicios Sociales e Igualdad, Catálogo Nacional de Hospitales

GASTO SANITARIO PRIVADO PER CÁPITA POR CC AA

% respecto al gasto sanitario total

10%-19,9% 20%-29,9% 30%-39,9% 40%-40,9%



FUENTE: Ministerio de Sanidad, Servicios Sociales e Igualdad, ICEA, INE

EL TAMAÑO SÍ IMPORTA EN EL SECTOR PRIVADO

Fondos de capital riesgo y grandes grupos compran o fusionan hospitales y crean redes sanitarias que refuerzan su posición negociadora

M. P.

La crisis está obligando a iniciar un cambio de modelo en la sanidad privada, que pasa por una mayor concentración del sector hospitalario como respuesta a la creciente competencia: «En el entorno económico actual resulta imprescindible alcanzar un determinado tamaño crítico, más aún en un sector como el de la provisión sanitaria, que ha estado tradicionalmente muy fragmentado», indican en el Grupo Quirón. En 2012 el grupo hospitalario controlado por la familia Cerdón y USP Hospitales, propiedad del fondo de capital riesgo Doughty

Hanson, acordaban su fusión, dando lugar a un gigante en la sanidad privada española, con una red de 45 centros médicos, 21 de ellos hospitales generales, y presencia en casi 20 provincias. El gigante consolidaba su posición el pasado mes de octubre con la compra del Centro Médico Teknon de Barcelona.

Antes, otro fondo de capital riesgo, CVC, había comprado 25 centros médicos, con 1.500 camas, a Capiro, por cerca de 900 millones de euros; Hospiten adquirió el centro contra el cáncer MD Anderson, pasando a contar con 8 hospitales en nuestro país; Sanitas compró la Clínica CIMA



La concentración es uno de los retos para los grandes grupos. ARCHIVO

de Barcelona y la participación de Ribera Salud en los hospitales de Torrejón y Manises; y la familia Gallardo se hizo con la división hospitalaria de la aseguradora Adeslas. Esta última operación es el origen de Vithas, el tercer grupo hospitalario, con diez centros en España. Por su parte, IDC, antigua Capiro, se adjudicaba en diciembre la Clínica del Pilar de Barcelona por 21,4 millones de euros.

Muchas de estas operaciones han estado impulsadas por firmas de capital riesgo, que ven grandes oportunidades en la sanidad española.

Los expertos coinciden en la necesidad de crear grandes grupos en la sanidad privada. El informe *Diez temas candentes de la sanidad española*, elaborado por PwC, cita dos factores clave: la necesidad de defensa frente a una competencia creciente y al aumento del poder de negociación de cara a un sector asegurador más concentrado y con mayor capacidad de negociación ante un mercado fragmentado como el hospitalario o el de provisión. Las diez principales aseguradoras representan el 82% del mercado, y las cua-

tro primeras, el 67%, según el análisis de la sanidad privada 2013 de la Fundación IDIS (que aglutina a las principales compañías del sector); los siete grandes grupos de hospitales apenas alcanzan el 33% del mercado, y los tres primeros, el 24%.

Desde Quirón ven probables próximas concentraciones en el sector hospitalario

24%

del mercado hospitalario lo copan tres grupos privados. Las cuatro aseguradoras mayores representan el 67% del sector

privado para facilitar rentabilidades adecuadas. Es también una ambiciosa apuesta internacional. Para Manuel Vilches, director general de la Fundación IDIS, «algunas veces, la concentración de esfuerzos determina el potencial, y en muchos casos este tipo de operaciones suponen la llave para mercados consolidados internos, que a su vez son puerta de otros escenarios geográficos más ambiciosos».

POR CADA 2 KILOS
QUE PIERDAS HACIENDO DIETA

CON

XLS MEDICAL

PIERDES HASTA 3 VECES MÁS QUE SÓLO HACIENDO DIETA*

PIERDES
2Kg x 3 = 6Kg

1. **Reduce** hasta un **27%** de las **grasas ingeridas**
2. **Reduce el apetito** y evita el exceso de glucosa en sangre
3. **Mejora el tránsito intestinal**

Tratamiento de origen vegetal, clínicamente probado y 100% seguro.



Pídelo a tu farmacéutico o
entra en www.retoxls.com

No recomendado para menores de 12 años. No tomar XLS Medical durante el embarazo y el período de lactancia. No ingerir este producto si su IMC (Índice de masa corporal) es inferior a 18,5. No debe tomarse durante las dos horas posteriores a la toma de suplementos vitamínicos que contengan vitaminas liposolubles o medicamentos. No debe utilizarse regularmente si se sufre insuficiencia renal o se tienen cálculos renales. Debe utilizarse conjuntamente con una dieta hipocalórica adecuada, actividad física y un estilo de vida saludable. Cumple la normativa de productos sanitarios. *Estudio sobre la pérdida de peso: al cabo de 12 semanas, el grupo de Ultramine® registró una pérdida de peso media de 3,8 kg frente a 1,4 kg para placebo, lo que supone una diferencia de pérdida de peso de hasta 3 veces. Alemania, Grube, 2010, n = 123. Cumple la normativa de productos sanitarios. Este producto puede tener efectos adversos y contraindicaciones. Lea las instrucciones de uso.



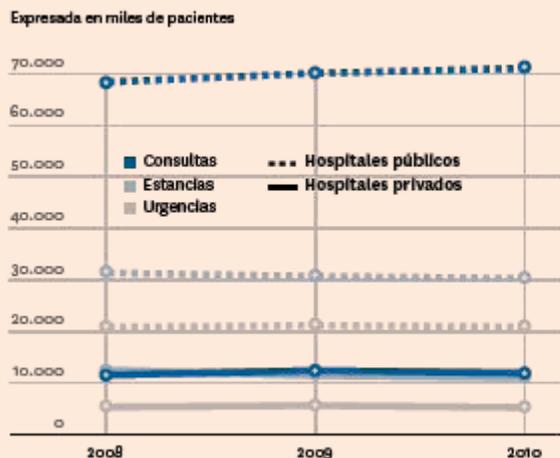
LA SANIDAD PRIVADA ESPAÑOLA EN CIFRAS

EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE ASEGURADOS



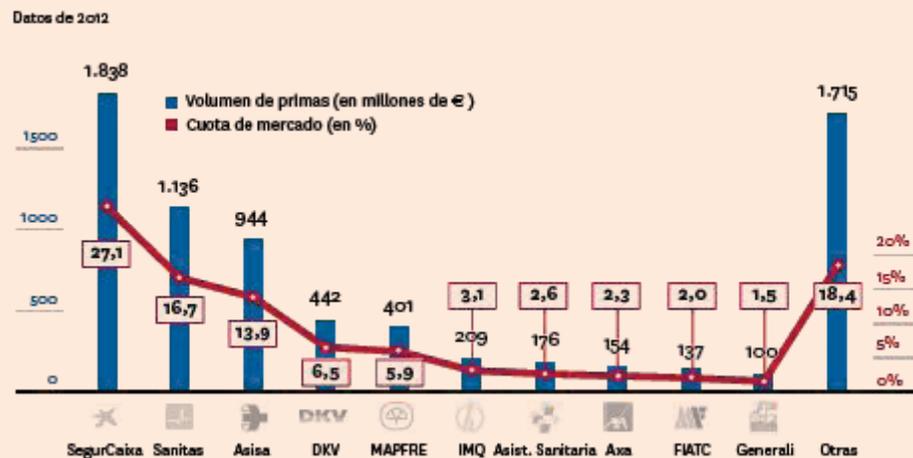
FUENTE: ICEA

EVOLUCIÓN DE LA ACTIVIDAD ASISTENCIAL EN HOSPITALES



FUENTE: Min. de Sanidad, Servicios Sociales e Igualdad, ESCRI

VOLUMEN DE PRIMAS Y CUOTA DE MERCADO DE LAS PRINCIPALES COMPAÑÍAS ASEGURADORAS



FUENTE: ICEA

EL SEGURO DE SALUD VENCE A LA CRISIS

En 2013, las familias han seguido apostando por la cobertura privada, con aumentos en el número de asegurados y en los ingresos por primas

M. P.

Un total de 10.550.000 personas contaban a 30 de septiembre de 2013 con un seguro de salud. La cifra representa un incremento del 1,64% respecto al año anterior, en línea con los crecimientos anuales registrados por el sector en los últimos ejercicios. De igual forma, los ingresos por primas de este seguro crecían un 2,16% en términos interanuales.

El ramo de salud viene registrando año tras año uno de los mejores comportamientos del sector asegurador. Los ramos no vida continúan reflejando el impacto de la crisis de los sectores económicos a los que están vinculados. Los ingresos por primas globales alcanzaron los 22.830 millones de euros, con un descenso del 2,7%. De ellos, más de 5.100 millones fueron generados por el ramo de salud. El crecimiento en este segmento contrasta con los descensos del 1,83% en multirriesgos o del 6,25% en automóviles en el mismo periodo, según los datos de ICEA (Investigación Cooperativa entre Entidades Aseguradoras).

Dentro del ramo de salud, los seguros de asistencia sanitaria (la prestación se realiza en los centros concertados por las aseguradoras) crecen un 2,65%, mientras que los se-

Seguro privado y gasto público

Aunque no existe una correlación estadística entre el seguro privado y el presupuesto sanitario per cápita, últimamente se observa que las comunidades donde hay una mayor penetración de seguros privados, como Madrid, Cataluña y Baleares, disponen de un presupuesto sanitario público menor. Por ejemplo, la penetración en Madrid sería del 31% con un presupuesto per cápita del gasto sanitario de 1.160 euros; en Navarra, la proporción sería 8%/1.450 euros, según la Fundación IDIS.

guros de reembolso (el cliente acude a un determinado centro, abona los costes y la compañía le reembolsa posteriormente un determinado porcentaje) caen un 1,85%, y los de subsidio (para cubrir situaciones como enfermedad, accidente, hospitalización, invalidez, etc.), un 7,56%.

Los seguros de asistencia sanitaria son los seguros que presentan el mayor número de asegurados. Aquí se encuadran los funcionarios de las administraciones públicas pertenecientes a Muface (Mutualidad de Funcionarios), Mugeju (Mutualidad General Judicial) e Isfas (Fuerzas Armadas) que se decantan por las aseguradoras



GASTO SANITARIO PER CÁPITA

Datos de 2012; expresados en €

■ Gasto privado
■ Gasto público

FUENTE: IDIS, ICEA, INE, Min. de Sanidad

EVOLUCIÓN DE LA PRIMA MEDIA

En la sanidad privada. Datos expresados en €

▲ Variación porcentual anual



FUENTE: ICEA

HENAR DE PEDRO

PRINCIPALES ASEGURADORAS



Acceso a la medicina privada a partir de 10 euros al mes, más copago, a través de Adeslas Básico. Mutua Madrileña, accionista de la compañía, ofrece a sus mutualistas toda la gama de Adeslas Plena, entre 20 y 43 euros por asegurado al año, y dos meses gratis.



La compañía regala un mes gratis o dos si se trata de dos o más asegurados al contratar su seguro Sanitas Mas Salud durante el mes de enero. Se pueden añadir otras coberturas, como asistencia en Estados Unidos o farmacia.



Ofrece un descuento del 24%, sin copagos, en Asisa Salud, su seguro más completo. Cuadro de especialistas, técnicas especiales de tratamiento, hospitalización, cirugía ambulatoria, trasplantes, entre otros servicios, desde 20 euros al mes.



El seguro DKV integral cubre urgencias, asistencia primaria, medios de diagnóstico, hospitalización y cirugía sin límite de gastos, excepto prótesis. Además de un seguro complementario de asistencia en viaje en caso de urgencia. Desde 32 euros al mes.



La aseguradora ofrece descuentos de hasta el 40% en la contratación de un seguro de salud durante el mes de enero. El Seguro de Asistencia Modular permite contratar garantías extrahospitalarias, hospitalarias o disfrutar de las dos conjuntamente.



IMQ Oro ofrece una cobertura sanitaria del más alto nivel: alta cirugía especializada, reproducción asistida o tratamientos especiales como quimioterapia o diálisis. La compañía propone descuentos del 15% este año, 10% en 2015 y un 5% en 2016.



La correduría de seguros de El Corte Inglés pone a disposición de sus clientes el seguro médico Saludcor, con la garantía de Santa Lucía Seguros, póliza sin copago. Incluye cobertura de asistencia dental gratuita durante toda la vida de la póliza.



Axa Salud dispone de tres modalidades de seguros médicos: Óptima (sin copagos), Óptima Familia (prima más reducida y con copagos) y Óptima Plus (sin copagos). Descuentos de hasta un 12% al contratar pólizas para dos asegurados o familias.



La compañía regala a sus nuevos clientes tres meses y 100 euros en gastos de farmacia y 100 más de óptica (antes del 31 de enero). Además, descuentos de hasta el 25% en Caser Salud Integral, Caser Salud Activa y Caser Salud Médica, y hasta un 15% en Caser Salud Prestigio.



Aegon dispone de una oferta de seguros de salud para familias y autónomos. Desde 35 euros al mes, con descuentos del 30% en el precio a familias y dos mensualidades gratis. Además, también cuenta con la posibilidad de fraccionar el pago.

privadas y que representan el 22%; los asegurados mediante pólizas colectivas de empresas, que suponen el 35%, y los individuales, que suponen el 43%.

Los peores pronósticos de la patronal Unespa apuntaban a una fuga masiva de clientes en 2013, con el argumento de que el seguro de salud en España supone pagar dos veces por la atención sanitaria: primero se paga vía impuestos la atención pública y las personas que así lo quieren pagan una segunda vez por su seguro privado de salud.

Pero la fuga de clientes no solo no se ha producido, sino que el sector ha registrado ligeros incrementos en el número de asegurados. La explicación se encuentra, según Unespa, en la alta calidad del seguro de salud. En tiempos de recortes, las familias prefieren ajustar su presupuesto en otros gastos y no prescindir del seguro de salud. «Es una muestra de satisfacción en un país como el nuestro en el que tenemos el sistema doble-pago», insisten en Unespa.

De acuerdo con los resultados del *Barómetro de la sanidad privada 2013* realizado por la consultora Kantar Health, más del 89% de las personas con dualidad de aseguramiento recomendarían la asistencia sanitaria privada. En el colectivo de funcionarios, ca-

2,16

es el porcentaje de crecimiento de los ingresos por primas del seguro de salud en los nueve primeros meses de 2013

da año más del 84% elige sanidad privada.

La situación económica y la mayor competencia ha condicionado la política de precios de las compañías, lo que ha supuesto un ejercicio de imaginación para ofrecer nuevos productos con mayor cobertura y prestaciones sin subir las primas.

Entre los expertos abunda la idea de que los recortes en la sanidad pública aumenta el potencial de los seguros de salud. De cara a 2014, la patronal recuerda que con crisis o sin ella, las aseguradoras dependen del doble pago y la limitación que supone para un amplio grupo de población, aunque confía en que el sector mantendrá tasas de crecimiento si las familias comienzan a recuperar ingresos.

EL CRECIMIENTO DE LOS SEGUROS COLECTIVOS

El seguro de salud ha apoyado su crecimiento en buena medida en el negocio colectivo. Casi un tercio de las personas aseguradas en España corresponde ya a colectivos.

Hay que tener en cuenta que el seguro de salud es el beneficio social más valorado por el 63% de los empleados, lo que explica que cada día más empresas ofrezcan

a sus plantillas un seguro privado, que además cuenta con la ventaja de que el importe de la contratación será gasto deducible en el impuesto de sociedades.

En los últimos años se ha producido un desplazamiento desde los clientes particulares hacia los colectivos, fundamentalmente empresas, al calor de los beneficios fisca-

les. Para los empleados, la ventaja es que no tenían consideración de rendimientos de trabajo, siempre que la cobertura alcanzase al trabajador, cónyuge y descendientes y la prima no superase los 500 euros anuales para cada una de las personas aseguradas.

La situación, sin embargo, ha cambiado, ya que desde el pasado 1 de enero hay que cotizar por estos seguros médicos, que se consideran retribución en especie, según el polémico Real Decreto aprobado por el Gobierno en diciembre pasado.

DENTIX

¿QUÉ LE FALTA A TU SONRISA?

IMPLANTOLOGÍA DENTAL DESDE **222€***

HASTA **36 MESES SIN INTERESES****

900 83 50 10

www.dentix.es

*Incluye cirugía, implante dental, 2ª fase quirúrgica, tapon de cicatrización y radiografías de control. No incluye prótesis ni aditamentos. **Consulta las condiciones en tu clínica.



GTRES

ejemplo, limpiezas de boca gratuitas, con los que los dentistas autónomos no pueden competir.

Vitaldent fue pionera en 1989 en abrir clínicas a pie de calle. Hoy es una multinacional con presencia en España e Italia y cerca de 400 centros en todo el país. Ofrece, entre otras promociones, diagnóstico gratuito, garantías de por vida y ventajas en el pago de sus servicios.

Nueve años después, Unidental, del grupo Dentalliance, abrió la primera clínica con su marca. En estos momentos, la red se compone de más de 160 clínicas, de ellas 49 propias y asociadas, y el resto, franquiciadas. Entre otras promociones, la empresa ofrece tarifas planas en ortodoncias (a partir de 55 euros al mes) e implantes (18 euros al mes) o descuentos que llegan hasta el 30% en los tratamientos, así

250

clínicas dentales tienen previsto abrir en España las grandes aseguradoras médicas hasta el año 2015

EL 'BOOM' DE LAS CLÍNICAS DENTALES

Detrás de una blanca sonrisa se esconde un negocio en expansión, en el que compiten cadenas de franquicias y aseguradoras médicas. Los dentistas autónomos recelan de esta competitiva estrategia de ventas

M. P.

Mientras la crisis está mechando el cierre a comercios de toda España, aumenta la oferta de clínicas dentales. Un boom al que contribuyen franquicias y aseguradoras médicas, que no quieren quedar al margen.

Hay una explicación: los españoles vamos más al dentista. Cerca del 80% de la población adulta tiene un problema bucal que requiere tratamiento. Acudimos por salud y por estética. Un claro ejemplo es el éxito de las ortodoncias entre los adultos; otro, los blanqueamientos dentales.

A ese mayor interés por la salud bucodental se suma una sobreoferta de profesionales en todo el país, que está encontrando una salida en las cadenas de franquicias gestionadas por grupos empresariales.

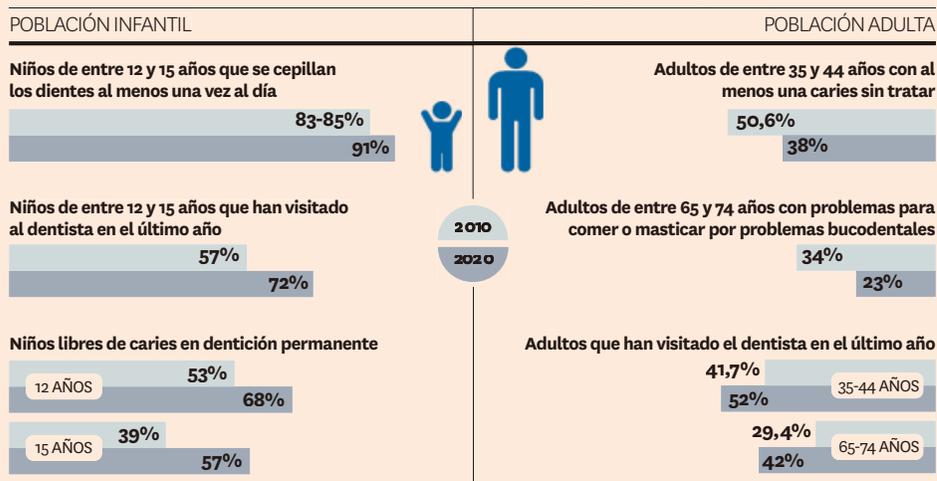
El factor rentabilidad ha sido decisivo en la apuesta de las aseguradoras, inmersas en los últimos años en un proceso de apertura de clínicas, en propiedad o en franquicia. Es una inversión rentable, no tiene nada que ver con las cifras de un

hospital, explica Héctor Tafalla, presidente de la Asociación Nacional de Dentistas Autónomos (ANDA). De ahí la expansión. Según sus cálculos, montar una clínica dental estándar oscila entre los 150.000 y los 250.000 euros, inversión inferior a las cantidades que manejan las franquicias y que puede estar en el entorno de los 350.000 euros.

El sector de la ortodoncia del siglo XXI compite con establecimientos a pie de calle y con promociones comerciales que van desde tratamientos gratuitos, descuentos y financiación ventajosa. Para muchos, el fenómeno recuerda al que en su día protagonizaron las ópticas, que evolucionaron de un concepto sanitario puro y duro a establecimientos de complementos de moda.

España es el cuarto mercado dental de Europa, por detrás de Alemania, Italia y Francia, según los últimos datos disponibles, correspondientes a 2012, de la Asociación de Depósitos Dentales en Europa (ADDE). De acuerdo con esta investigación, el gasto dental en nuestro país se sitúa en 472

LA SALUD BUCODENTAL EN ESPAÑA. Tendencias y objetivos para 2020



FUENTE: Consejo Español de Dentistas

Pólizas desde 10 euros al mes

SegurCaixa Adeslas ofrece descuentos del 10% en la póliza del seguro Adeslas Dental Activa. Por 10,5 euros al mes el asegurado tiene acceso gratuito a los servicios odontológicos básicos. Sanitas Dental, desde 9,90 euros al mes, incluye más de 50 servicios y descuentos de hasta un 40% en el resto de tratamientos. DKV Integral incluye póliza dental, a partir de 32 euros al mes. Mapfre ofrece pólizas a partir de 65 euros al año. La póliza incluye prestaciones dentales gratis para los menores de 15 años, excepto la ortodoncia. Los asegurados en productos de salud de Asisa pueden acceder a sus clínicas Asisa Dental desde 7,05 euros por persona y mes (9,87 euros para los no asegurados).

millones de euros, casi cinco veces menos que el alemán y prácticamente la mitad que el italiano y el francés.

Promociones

En realidad, no hay grandes diferencias entre las tarifas en una clínica estándar y los centros de franquicias, asegura Tafalla, aunque reconoce que estos tienen precios señuelos en ciertos tratamientos, por

como el estudio y diagnóstico de ortodoncia gratuito.

Dentix, una red compuesta por 33 centros de salud y estética dental repartidos por toda España, es una de las más activas en aperturas de clínicas. Anuncia implantes dentales desde 222 euros y ofrece financiación hasta 60 meses sin entrada y hasta 36 meses sin entrada y sin intereses.

Las aseguradoras médicas también han encontrado una oportunidad de negocio en la salud dental. Se espera que las grandes compañías del ramo aumenten su oferta en 250 clínicas hasta 2015. SegurCaixa Adeslas ha invertido 31 millones en ampliar su red en 72 clínicas. Sanitas, por su parte, tiene un plan para potenciar su negocio dental en toda España, que supondrá una inversión total de 70 millones de euros hasta 2014 y permitirá alcanzar la cifra de 200 centros dentales Millenium este año.

A la carrera se ha sumado DKV, que prevé inaugurar 60 centros hasta 2015. Asisa también se ha apoyado en la oferta dental para crecer. A lo largo de 2013 ha abierto una docena de clínicas, propias y concertadas, en la comunidad de Madrid, así como un centro dental en Barcelona. Y también Mapfre ha hecho su apuesta, con la apertura en Madrid en 2013 de las dos primeras clínicas Salud 4 Dental, dedicadas íntegramente a la atención odontológica.

LaserMedical
Rent



Líder en Tecnología Médica

La solución a los problemas de próstata.

Tecnologías Láser LMR para crecimiento benigno de próstata e impotencia.
Nuevo Láser Cyber Tulio 200w y Láser Verde XPS - Litocav - PCA3 y Madian 14



¿Qué es el crecimiento benigno de la próstata? Es un agrandamiento de la próstata que dificulta la salida de la orina. Los síntomas son: necesidad de orinar con frecuencia (sobre todo por la noche), goteo postmiccional, disminución de la fuerza miccional o urgencia urinaria, entre otros. Es una patología muy común en los hombres a partir de los 50 años y en muchos casos requiere cirugía.

"Nuevo Láser Cyber Tulio 200w para el crecimiento benigno de próstata"

Nuevo Láser Cyber Tulio 200w y diferentes técnicas para su tratamiento. La tecnología Láser LMR permite ofrecer a nuestros pacientes los láseres más avanzados para la cirugía benigna de próstata. Ofrecemos Medicina Personalizada según las características clínicas de cada paciente y el tamaño de la próstata. El Instituto Laser Medical Rent cuenta con todos los láseres del mercado para la fotovaporización de las próstatas de tamaño pequeño/medio. Además la compañía acaba de adquirir el nuevo Láser Cyber Tulio de 200w, el primero de España, que al igual que el de 180w nos permite realizar técnicas como la enucleación o la vaporesección, pero con aun, mayor precisión y rapidez.

¿En qué consisten la enucleación y la vaporesección de la próstata? La enucleación con Láser Cyber Tulio 200W consiste en eliminar la práctica totalidad del tejido prostático agrandado. Se realiza mediante una fibra especial de disparo frontal que trabaja separando de las paredes de la próstata este tejido. El Láser Cyber Tulio

200W no produce sangrado durante la cirugía, o este es mínimo. Es una técnica ideal para próstatas grandes. La vaporesección es una mejora de la resección transuretral a través del Láser Cyber Tulio 200W. Se trata de cortar pequeños fragmentos para su extracción. También está indicada en próstatas de gran tamaño. Sus ventajas son la rapidez, la mayor capacidad de extracción de tejido, y la posibilidad de obtener muestras de tejido para su posterior análisis de anatomía patológica.

¿Qué ventajas ofrecen estas tecnologías y avances? Cada paciente dispone del láser más acorde a sus circunstancias. La recuperación es rápida, volviendo a su actividad normal en pocos días, el ingreso hospitalario mínimo (12/24 horas), no hay sangrado, y los problemas de incontinencia y de impotencia son casi inexistentes.

"Nueva unidad de láser para hemorroides e incontinencia fecal"

¿Sirve la tecnología láser LMR para otras disciplinas? Sin duda. Actualmente contamos ya con doctores especialistas del aparato digestivo que intervienen las enfermedades proctológicas más comunes (hemorroides, fisuras, fistulas, condilomas, incontinencia fecal) mediante láser y gatekeeper, consiguiendo ventajas significativas para los pacientes como: rápida recuperación, mínimo dolor post operatorio, mínima agresión cutánea. Estos doctores tiene a su disposición también tratamientos avanzados para la incontinencia fecal o soiling.

"Litocav para problemas de erección e incurvatura del pene"

La impotencia es otra de las patologías más comunes en la urología. ¿En qué consiste dicha patología y el litocav para su tratamiento? La impotencia es la incapacidad repetida de lograr o mantener una erección lo suficientemente firme como para tener una relación sexual satisfactoria. En la mayoría de los casos, es causada por problemas físicos debido a enfermedades como la diabetes, Hipertensión, cardiopatías o a efectos secundarios de medicamentos, etc.). Litocav es un tratamiento que se aplica en el pene y a través de un equipo especial de ondas de choque de baja potencia que favorece la reactivación de los vasos sanguíneos del pene. Litocav obtiene mejoras en la erección y también disminución del dolor en el caso del Peyronie o la incurvatura del pene. Es un tratamiento de corta duración en sesiones de 30 minutos en consulta.

"La criocirugía focalizada puede evitar secuelas de impotencia e incontinencia en el cáncer de próstata"

¿Qué es la criocirugía? Es una tecnología basada en el frío extremo que congela el tejido prostático y evita extirpar el organo afectado. Las asociaciones americana y europea de urología la describen como una de las opciones para el tratamiento de este tipo de cáncer. Hoy, gracias al Madian 14, Laser Medical Rent es de los primeros en

Europa en poder realizarla de manera focalizada, evitando en la mayoría de los casos secuelas de impotencia o incontinencia.

¿Qué ventajas ofrece esta técnica? Mínimo ingreso hospitalario (24/48h), rápida recuperación, sin ingreso en UVI, sin transfusiones ni sangrado, alto índice de calidad de vida y, gracias a la focalización, riesgo de impotencia e incontinencia mínimos. Además sirve como terapia de rescate en recidivas de pacientes tratados con radioterapia que hayan desarrollado de nuevo el cáncer.

"El análisis PCA3 y el nuevo Madian 14 evitan la biopsia en un 90%"

¿Qué son el PCA 3 y el nuevo Madian 14? El PCA3 es un análisis genético de orina, que detecta las células cancerígenas de la próstata. Y el novedoso Madian 14 es un revolucionario sistema electro-magnético y multiparamétrico que permite conocer casi al 100% la existencia, o no, del cáncer prostático, además de ubicarlo con total precisión de forma que nos ofrece la posibilidad de intervenir de manera focalizada, pudiendo evitar secuelas de impotencia e incontinencia.

¿Existe cobertura para toda España de estas tecnologías? Laser Medical Rent trabaja con médicos, hospitales y clínicas en toda España. Desde su centralita podrán ser informados y remitidos a los especialistas de su provincia.

Consulte con los mejores especialistas en su ciudad.

A Coruña
Dr. Busto

Almería
Dr. Roque Ocete

Almería
Dr. Rodríguez

Barcelona
Dr. Gironella

Bilbao
Dr. Campá

Extremadura
Dr. Gómez

Madrid
Dr. Peinado

Madrid
Dr. Gómez

Oviedo
Dr. Valentín Murua

Pamplona
Dr. Campá

Salamanca
Dr. Herrero Polo

Santander
Dr. Domínguez

Sevilla
Dr. Gómez

Valladolid
Dr. Amón Sesmero

Zaragoza
Dr. Gironella



¿Problemas de Próstata?

Tecnología Láser LMR

Laser Medical Rent dispone de una de las plataformas tecnológicas médicas más completa y avanzada de Europa. Es líder en tecnología médica desde hace más de 10 años y cuenta con profesionales médicos en toda España, siendo un referente de la medicina avanzada.

Teléfono gratuito: **900 102 378** www.lasermedicalrent.com



LaserMedical
Rent

Líder en Tecnología Médica

Pregunte por el centro de su provincia

A Coruña
Albacete
Alicante
Asturias
Badajoz

Barcelona
Benidorm
Bilbao

Burgos
Cáceres
Cádiz

Castellón
Cartagena
Ciudad Real
Denia
Girona
Granada

León
Logroño
Madrid

Málaga
Mallorca
Marbella

Menorca
Murcia
Navarra

Ourense
Pontevedra
Salamanca

Santander
S. Sebastian
Sevilla

Talavera
Valencia
Valladolid

Vigo
Zamora
Zaragoza

LA CONSULTA DEL MÉDICO, EN EL MÓVIL

El futuro de la sanidad pasa por la mHealth o la prestación de servicios sanitarios a través de dispositivos móviles, un mercado en alza

M. P.

Se imagina poner en contacto a personas que necesitan una donación con donantes cercanos a ellas a través de una aplicación en el teléfono móvil? ¿O conocer el momento exacto en que aparece una migraña, así como los condicionantes externos que pueden influir en ellas?

BloodyHelp o MIGRAapp son dos ejemplos de aplicaciones que ya existen de lo que se conoce como mHealth, o salud móvil, un revolucionario modelo de asistencia sanitaria entre cuyas ventajas se encuentra la de mantener las prestaciones de forma viable.

En un contexto en que el actual modelo de asistencia está en revisión, los expertos tienen claro que el futuro de la sanidad, pública y privada, pasa por la mHealth. «Todo son ventajas», señala Carlos Rus, gerente de la Federación Nacional de Clínicas Privadas. El uso de estos sistemas podría ayudar a ahorrar al sistema sanitario unos 10.000 millones de euros para el año 2017, según el informe de la Unión Europea *Impacto socioeconómico de la mHealth*.

La salud móvil avanza al ritmo que lo hacen las nuevas tecnologías, recuerda Carlos Rus. El modelo actual de visitas a la consulta médica consume recursos y es incómodo para el paciente. El nuevo sistema permite mejorar la relación entre profesionales y pacientes,

Cita con las aplicaciones

La tecnología puede hacer más por la salud. Existen aplicaciones para pedir cita con el médico a través del móvil. El Gobierno de Canarias y la Junta de Andalucía ya la han puesto en marcha. En la sanidad privada, Sanitas ha sido la pionera en facilitar a los clientes el acceso a su directorio de centros y profesionales médicos a través de dispositivos móviles. La aplicación permite, además, consultar el histórico de visitas médicas, buscar la farmacia más cercana o resolver dudas sobre la salud.

10.000

millones de euros podría ahorrar al sistema sanitario de la UE la mHealth hasta 2017

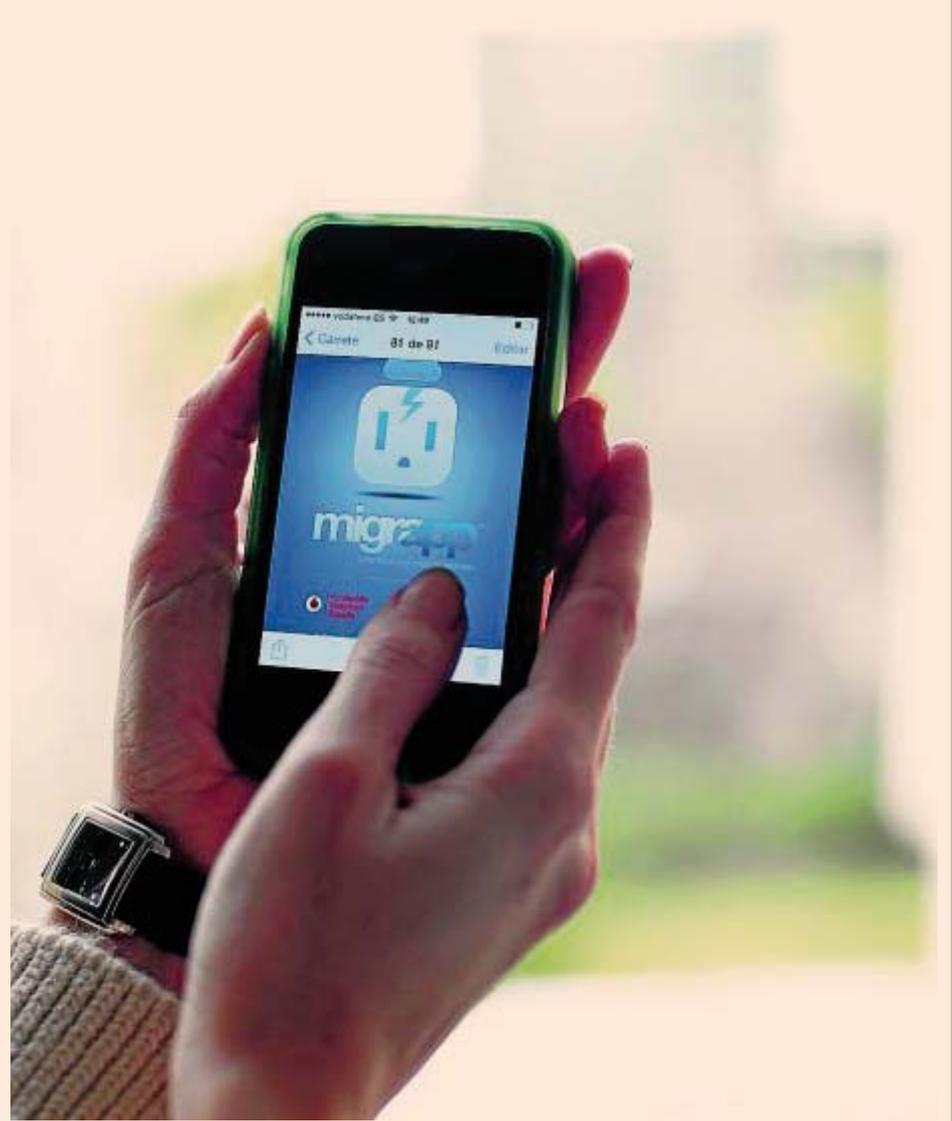
ya que pueden tener acceso a la información gracias al auge de los *smartphones* y las tabletas. Cada vez más personas tienen teléfonos inteligentes. De cumplirse las previsiones, en 2016 habrá 1,4 móviles por persona en el mundo y la consulta de datos en la web a través de esos dispositivos tecnológicos aumentará considerablemente. Entre los médicos, el *smartphone* es el principal dispositivo de acceso a información médica para el 51% de es-

tos profesionales, según el *Informe sobre la sociedad de la información* de la Fundación Telefónica, lo que da una idea del potencial de las mHealth.

Se trata de un negocio de rápido crecimiento, con tasas del 20% anual. Según los datos de PwC, el mercado pasará de los 4.500 millones de dólares en 2013 a los 23.000 millones en el año 2017 (unos 17.000 millones de euros). Europa será el principal mercado, seguido de Norteamérica y la región del Pacífico asiático.

Salen ganando los pacientes, que pueden seguir la recuperación desde casa y tener un mayor acceso a su médico. Los profesionales sanitarios, por su parte, pueden llevar un seguimiento más óptimo de los pacientes, especialmente de aquellos con enfermedades crónicas. Alrededor del 70% del gasto sanitario corresponde a este tipo de dolencias, por eso el mayor potencial de las mHealth se encuentra en el seguimiento de estos pacientes, a través de la monitorización de la enfermedad en cualquier lugar. De hecho, los servicios de monitorización representarán el 65% del mercado estimado para 2017.

Sin olvidar a los ancianos. La mHealth es vista como una herramienta imprescindible en el cuidado de personas de la tercera edad o aquellas que padecen Alzheimer o demencia senil. Además, resulta útil en los tratamientos a distancia, permitiendo que los pacientes



Todo son ventajas en las aplicaciones médicas para dispositivos móviles, según los expertos.

JORGE PARÍS

puedan seguir con su medicación y controles mientras viajan por el mundo.

La industria farmacéutica también sale beneficiada. La mayor causa de ingresos hospitalarios evitables es consecuencia de la falta de adherencia de los pacientes al tratamiento farmacológico. En este sentido, las mHealth pueden ayudar a controlar que los pacientes cumplan fielmente con los tratamientos prescritos por los médicos.

Y, por supuesto, los proveedores de tecnologías sanitarias. El crecimiento de las apps con contenido sanitario ha sido espectacular en los últimos años. En 2012 este mercado ha aumentado en unos 1.300 millones de dólares (alrededor de 1.000 millones de euros), frente a los 718 millones del año anterior.

Respecto a las aplicaciones mHealth, se calcula que existen más de 14.000, según AppCircus. En España, la Agencia

Española de Medicamentos y Productos Sanitarios (AEMPS) acaba de presentar una aplicación que incluye información completa de todos los medicamentos autorizados en nuestro país. AempsCIMA dispone de datos de más de 15.000 medicamentos (autorizados, revocados y suspendidos temporalmente) y en torno a 1.600 principios activos. Se puede descargar de forma gratuita y está disponible para iPhone, iPad y Android.

«El futuro pasa por la colaboración entre sanidad pública y privada»

Manuel Vilches

Director General de la Fundación IDIS (Instituto para el Desarrollo e Integración de la Sanidad)

La sanidad privada ocupa una posición preponderante en términos de reputación, confianza y credibilidad, asegura Manuel Vilches. Un sistema de salud, además, que las compañías aseguradoras hacen asumible para buena parte

de la población. Para este experto, el futuro de la sanidad pasa por nuevas fórmulas de colaboración.

Cada vez más personas confían en la sanidad privada. ¿Qué factores explican esta evolución? Fundamentalmente, tres elementos: la crisis de los sistemas sanitarios públicos (no solo en España, sino también en los países de nuestro entorno geográfico y económico); el impulso de las pólizas colectivas de



BIO Especialista en Cirugía y Aparato Digestivo y Mastología, es director gerente del Hospital Nisa Pardo de Aravaca.

aseguramiento privado, a través de las desgravaciones a las empresas; y, por último, y con seguridad lo más importante, la calidad de los profesionales, los centros asistenciales, el nivel de tecnología y los resultados de salud obtenidos. **¿La sanidad privada es barata para el usuario?**

Es de las más baratas, si tenemos en cuenta el entorno geográfico y económico en el que nos movemos. Hay que tener en cuenta, además, las pólizas colectivas que algunas empresas ofrecen a sus trabajadores, y que es el beneficio social mejor valorado de todos. Independientemente, para buena parte de la población es asu-

mible la contratación de un seguro privado de salud. **¿Cuáles son, a su juicio, las principales ineficiencias del sector público?**

La primera reflexión afecta a la gestión, lo que hace que se multipliquen los recursos necesarios; en segundo lugar, y derivado de lo anterior, las duplicidades que afronta el sistema público en término de repetición de pruebas de forma innecesaria; y, en tercer lugar, la dificultad que surge de dar todo gratis y a todos. Esto supone un coste exponencial difícil de asumir si tenemos en cuenta la geriatización progresiva de nuestra sociedad, el incremento de las patologías crónicas

asociadas, las nuevas enfermedades emergentes o la propia medicina personalizada.

¿El futuro pasa por modelos de colaboración público-privada?

Sin duda. No queda más remedio que arrimar todos el hombro, utilizando todos los recursos disponibles vengamos del entorno privado o del público. Además, tendremos que buscar nuevas formas de colaboración, como la interoperabilidad, la historia clínica electrónica, el reconocimiento de la prescripción privada en términos de financiación, etc., que hagan que el paciente pueda transitar por el sistema con plena libertad de lo público a lo privado y viceversa.

**TÚ HACES
LA COMPRA**

**VALE, PERO
TÚ COCINAS**

**CUANDO
LAS CONDICIONES
ESTÁN CLARAS,
LAS RELACIONES
PUEDEN SER
PARA TODA LA VIDA.**

- ▶ Si domicilias tu nómina y utilizas tu tarjeta de crédito, nosotros te quitamos las comisiones.

Bankia

Condiciones del Programa Bankia SIN Comisiones para Particulares, depositadas ante notario, disponibles en oficinas Bankia y en bankia.es

bankia.es



1



2



4



3



11



12



CENTRO COMERCIAL

Nuevos productos y servicios que las marcas lanzan al mercado del gran consumo

REDACCIÓN

En plenas rebajas y con los regalos aún recientes, las empresas se afanan para seguir ofreciendo novedades y que 2014 sea un buen año. Algunas aprovechan el gancho de San Valentín para lanzar ediciones limitadas.

1 MASCARILLA Y CHAMPÚ DE AOVE. La Chinata se ha especializado en sacarle partido al aceite de oliva virgen extra como ingrediente de productos que jamás habíamos imaginado. Su línea Natural Edition para un cabello sano se compone de: champú suave de uso frecuente, acondicionador capilar regenerador, sérum y mascarilla hidratante a base de aguas termales y, por supuesto, AOVE.

2 PANTALLA LCD de 28 pulgadas de Philips, un monitor de gran tamaño para que no pierdas detalle de tus vídeos, fotos, juegos... Esta pantalla de alta definición con sonido estéreo incorporado (dos altavoces de 7 vatios) cuenta con la avanzada tecnología de alineación vertical multidominio (MVA) que ofrece imágenes más vivas y brillantes: la visión es nítida incluso cuando se inclina. A su colorida calidad se añaden las ventajas del panel Mobile HD Link (MHL), interfaz que permite conectar cualquier dispositivo (un teléfono, un reproductor de música...) mientras, a la vez, se carga.

3 HABITOOM es una página web dedicada al alquiler de habitaciones que, a diferencia de otras similares, está pensada para estancias prolonga-

das no vacacionales en ciudades de todo el mundo. **Habitoom.com** pone en contacto a demandantes (estudiantes, profesionales que se trasladan...) con sus posibles casos sin coste, aunque se puede pagar por funciones premium.

4 ALMOHADA DRACON EXTRALIFE. Especialistas en desarrollar fibras de relleno innovadoras para productos de descanso, **Dracón** presenta su almohada Extralife, muy duradera y resistente. Su interior con estructura de rizado 3D helicoidal se mantiene casi intacto después de tres años de uso y lavados, conservando su volumen original. Soporte firme y equilibrado para la cabeza y el cuello que garantiza un buen descanso durante muchas noches.

5 GUÍAS DE VIAJES DIGITALES. Se acabó cargar con cientos de páginas en la mochila, ahora llevarás toda la información en tu bolsillo aunque no haya Wi-Fi. Es la apuesta de **Lonely Planet** para 2014. Por fin, lanza algunas de sus publica-

ciones en formato electrónico para que puedas tenerlas en el teléfono, la tableta, el reader... Hasta ahora había editado en castellano los ebooks de Vietnam, EE UU, Tailandia y Portugal. Este enero añaden doce guías de la colección *De Cer-*

¿Quieres ver tus productos en esta página



Envíanos tu nota, acompañada del material gráfico a: centrocomercial@2ominutos.es

ca a su oferta digital: Los Ángeles, Berlín, París, Londres, Atenas, Praga, Roma, Bruselas y Brujas, Lisboa, Barcelona, Nueva York y Milán y los Lagos.

6 FINDANYGAME. Encontrar un videojuego es más sencillo desde que existe **Findanygame.com**. Se trata de un

buscador y agregador global donde se pueden encontrar más de 20.000 títulos de todos los géneros. Ofrece acceso directo a juegos de más de 140 plataformas, distribuidores y tiendas digitales diferentes; también indexa contenidos extras descargables, bandas sonoras o e-guides.

7 AQUARIS 5 HD de bq es el último lanzamiento de esta empresa española que fabrica smartphones con la última tecnología a precios razonables. Funciona con Android 4.2 Jelly Bean y sus características son: pantalla IPS HD de 5 pulgadas con una resolución de 720 x 1280 px y 294 DPI; un ángulo de visión de 178 grados; sonido Dolby; procesador Quad Core Cortex A7 de hasta 1,2 GHz; 16 GB de memoria interna eMMC (ampliables con tarjeta); batería de 2100 mAh; dos cámaras (trasera de 8 Mpx y delantera de 1,2)... Todo ello integrado en una carcasa fina (9,1 milímetros de grosor) y de ángulos redondeados.

8 MEDIAS CON RODILLERAS. Cuando parecía que el mercado de las medias y los leotardos no podía ir más allá de nuevos colores, estampados o texturas, **Legs Go** llega con una vuelta de tuerca inesperada y divertida a esta prenda: medias y leotardos con rodilleras en otro color, para dar un punto original a este producto clásico. También tienen talla infantil. www.legsgoshop.com.

9 ZAPATILLAS TÉCNICAS de Merrel para trail running. Las nuevas AllOut, en tres modelos diferentes (todos en versión para chico y chica), han sido creadas por deportistas y para deportistas. Sus características las hacen perfectas para correr por senderos de montaña o practicar el speed hiking.

10 TORTILLA SIN HUEVO. Listas para tomar, las tortillas ecológicas sin huevo de **Soria Natural** se han elaborado pensando en personas con intolerancia al huevo y/o al gluten y dietas veganas. El huevo se sustituye por tofu



5



7



8



9



6



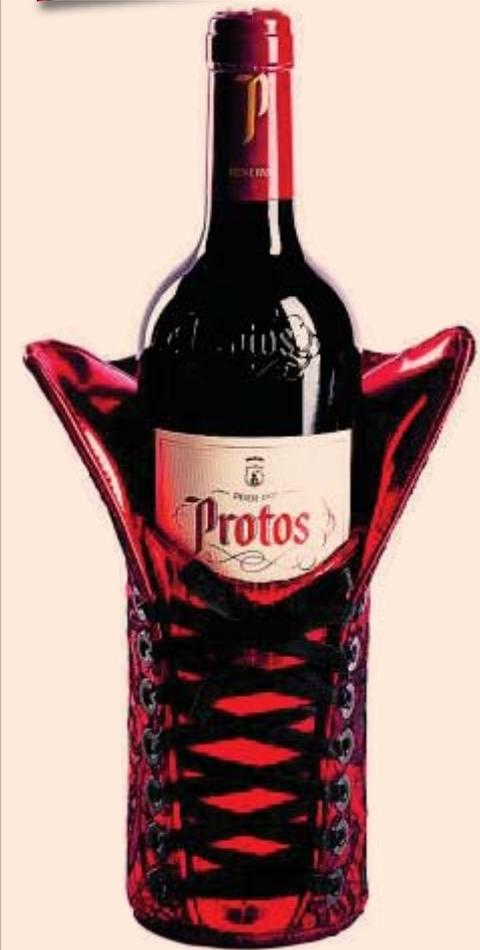
10



14



15



13

y un poco de leche de soja para suavizar la textura, y las hay con y sin cebolla.

11 CAIXABANK es ya el primer distribuidor *on line* en España de tarjetas prepago de **Spotify, Xbox y SonyPlayStation**, gracias a un acuerdo con ePay. Los usuarios podrán

realizar la compra de estos productos en la web de MoneyToPay y en Línea Abierta de La Caixa.

12 NUEVO LEÓN ST de **Seat** es la versión más familiar del compacto español. Destaca por su imagen deportiva y su gran versatilidad (co-

mo la capacidad del maletero, que crece de 587 a 1.470 litros con los respaldos de los asientos posteriores abatidos). Incorpora control de velocidad adaptativo con radar de proximidad ACC; control de chasis adaptativo DCC, que modifica las características de la

amortiguación; y sistema de dirección progresiva, que permite un control más preciso en función de la velocidad.

13 FUNDA DE MAYA HANSEN para el vino **Protos Reserva 2009**. Una original edición limitada de la bodega para regalar en San Valentín,

con el sello de la diseñadora de moda por su forma de corsé y su color rojo metalizado.

14 GAFAS de edición limitada, también con motivo del Día de los Enamorados, de **Alain Afflelou**. Variedad de modelos para elegir, tanto graduadas como solares.

15 CHOCOLAT LUXE. **Baileys** te propone un brindis dulce con esta combinación de chocolate belga, intensa crema irlandesa y excelente whisky. El licor, creado por Bompas & Parr, se sirve con hielo, en un vaso de pie alto y con una frambuesa.

20minutos

siempre contigo

Con las apps de **20minutos** podrás acceder a toda la información actualizada desde tu smartphone o tableta **estés donde estés.**



EVOLUCIÓN DEL IBEX-35

BANKIA TIRA DE LA BOLSA española con un incremento del 27%, en otro mes de subidas. Hace un año y medio el Ibex se movía en el entorno de los 6.500 puntos básicos, y actualmente oscila en el entorno de los 10.000 puntos, pese a la caída de valores como Acciona (-7,18%) o Repsol (-5,23%).



LAS QUE MÁS SUBEN...

Variación mensual y precio de la acción (del 20/11 al 31/12 de 2013). Fuente: BME Market Data	...	Y LAS QUE MENOS
Bankia 27,09% 1,23 €		Acciona -7,18% 41,76 €
Amadeus IT 12,84% 31,10 €		Repsol -5,23% 18,32 €
Int. Airl. Grp 9,58% 4,83 €		FCC -3,78% 3,76 €
Indra 'A' 8,24% 12,15 €		DIA -3,69% 6,50 €
Bankinter 7,20% 4,98 €		Telefónica -2,27% 11,83 €
Mapfre 6,50% 3,11 €		Enagas -1,91% 18,99 €
ACS Const. 5,21% 25,02 €		Iberdrola -1,13% 4,63 €

Fondos de inversión: buenos augurios

Los fondos cerraron 2013 con resultados históricos. La industria es unánime respecto a las perspectivas positivas para 2014, y recomienda a los inversores aprovechar el potencial que ofrecen aún muchos productos

BEATRIZ PÉREZ GALDÓN

El pasado año fue el de la inversión en términos absolutos. La mejora de la percepción sobre España recondujo la trayectoria de los mercados hacia una dirección ascendente que hoy se mantiene. Las ganancias se repartieron para todos los perfiles de inversión, desde los más conservadores hasta los más arriesgados. Los productos de renta fija y los de renta variable ofrecieron atractivas rentabilidades en la mayoría de sus categorías.

El mejor fondo del mundo en 2013 fue uno español, el Okavango Delta, que gestiona desde hace años José Ramón Iturriaga, de Abante Asesores, y que obtuvo una revalorización del 75%. Este fondo focaliza la inversión en Bolsa y en valores de países de la zona euro.

Esta favorable situación tiene visos de prolongarse en el tiempo: 2014 ha comenzado a buen ritmo y el número de inversores que buscan jugosas plusvalías se multiplica. En este escenario, los fondos tendrán un protagonismo importante.

Asumir más riesgo

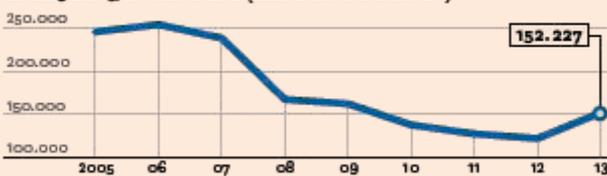
Por un lado, la industria se verá favorecida por la menor percepción de riesgo de España desde el exterior, lo cual significa que la inversión hacia nuestro país seguirá creciendo a lo largo de los próximos meses. Por otro, la notable caída de la rentabilidad de los depósitos tradicionales provocará un importante trasvase de dinero hacia los fondos. Así lo esperan los expertos que, por otra parte, aseguran que es el momento de asumir más riesgo. Solo de esta forma se podrá conseguir que nuestros ahorros aumenten.

La rentabilidad de la mayoría de los depósitos bancarios se ha situado muy ligeramente por encima del 1% y las Letras del Tesoro en sus distintos plazos -tres, seis,

LOS FONDOS DE INVERSIÓN EN ESPAÑA

EVOLUCIÓN DEL PATRIMONIO

De 2005 a 2013, en millones de € (datos al cierre de diciembre)

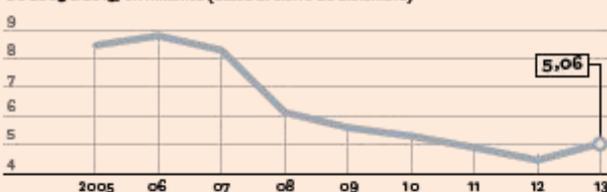


A lo largo de 2013, en millones de €



EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE PARTICIPES

De 2005 a 2013, en millones (datos al cierre de diciembre)



A lo largo de 2013, en millones



FUENTE: Inverco

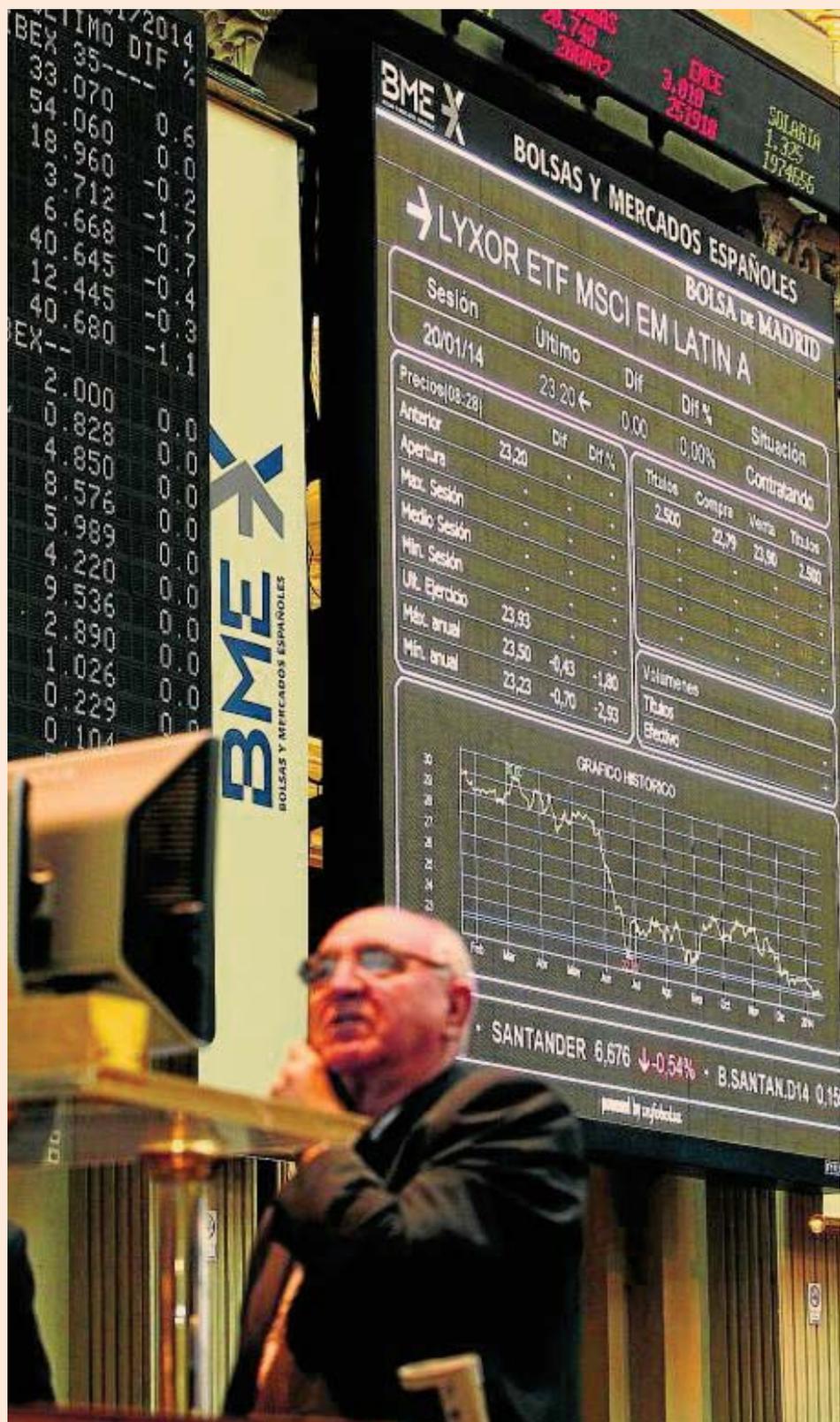
Un entorno más favorable

La mejora del mercado y la caída de la rentabilidad de los depósitos está transformando la industria de los fondos con respecto a los últimos años. En 2013 los fondos con rentabilidad objetiva fueron la estrella. Se trata de productos con rentabilidades de entre el 2 y el 2,5%, pero sin garantía absoluta. En 2014 están en auge los fondos de recuperación, que pretenden aprovechar la mejora de las economías de la zona euro; España tiene un importante peso en muchas de las carteras.

nueve y doce meses- rentan incluso por debajo del 1%.

La pérdida de atractivo de los plazos fijos ha sido uno de los principales soportes de la industria en los últimos meses de 2013, además de la subida de las valoraciones de la Bolsa.

El patrimonio de los fondos de inversión se incrementó el pasado año en algo más de 31.500 millones de euros, un 26% más que en diciembre de 2012. Para Inverco, la Asociación de Instituciones de Inversión Colectiva y Fondos de Pensiones, el ejercicio recién cerrado supone «el más brillante de los últimos 15 años». Paralelamente, el número de



La Bolsa española tiene puesta su mirada este año en los fondos de inversión.

inversores que compró fondos se incrementó en 623.200, cifra que permite al sector recuperar niveles de 2010 en cuanto a suscriptores, con un total de 5,02 millones. La rentabilidad media de los productos en 2013 fue de 6,4%, y destacaron los fondos de renta variable española, con un 28,1% de subida, frente al 21% que obtuvo el IBEX.

Los plazos fijos continuarán desplomados mientras los tipos de interés coticen en cotas históricamente bajas como ocurre en la actualidad. Esta situación implica que si se quiere obtener una buena rentabilidad no queda otra que asumir más riesgo. Y para conseguir los resultados de-

75%

es la rentabilidad obtenida por el **mejor fondo** en el mundo en 2013, el español Okavango Delta. Es de los más recomendados

seados será preciso, más que nunca, la planificación y el asesoramiento. Por tanto, mucha precaución y cautela.

Las principales apuestas para los fondos de inversión se centran en renta variable y, por países, los periféricos europeos. Hay una clara explicación. La situación técnica de la Bolsa es alcista, es decir, que la carrera ascendente iniciada en 2013 parece tener continuidad. Y en cuanto a regiones, los países periféricos europeos, entre los que se encuentra España, han soportado un durísimo castigo durante la crisis, y es en ellos donde se encuentra mayor potencial de revalorización.

Algunas cuestiones que hay que tener en cuenta para invertir en fondos

Si está pensando en mover sus ahorros e invertir en alguno de estos productos, no olvide que:

Los fondos de inversión permiten entrar en una amplia variedad de productos –Bolsa, renta fija, oro, divisas– adecuados a cada perfil de riesgo.

La gestora es la que adopta las decisiones de inversión y ejerce las funciones de administración y gestión del fondo.

La evolución de los fondos depende de un mercado concreto. Por tanto, el resultado final puede ser diferente a las perspectivas esperadas.

A la hora de elegir un fondo tenga en cuenta su situación económica y sus objetivos, y las comisiones que se aplican.

Un ejemplo claro: el IBEX ha recuperado un 77% desde la valoración más baja a la que ha cotizado desde el inicio de la crisis –verano de 2007–. Para los que vieron el peor momento como una oportunidad, la operación ha sido un éxito rotundo. Sin embargo, aquellos que apostaron por el mercado cuando estaba en máximos todavía pierden el 34%. Por tanto, el índice aún debería subir para compensar la excesiva caída sufrida, y lo positivo es que hay mucha liquidez esperando a entrar en el mercado.

Hay gestoras que recomiendan para 2014 fondos de renta variable global si se quiere diversificar el riesgo; así se ampliarían las posibilidades de acierto más que si solo se invirtiera en dos o tres países concretos.

Ojo a las comisiones

Los fondos de inversión son productos accesibles para los pequeños ahorradores, y con ventajas fiscales. El mínimo de suscripción no es muy elevado y ponen a disposición del cliente una amplia categoría de productos en los que invertir, y también de países donde hacerlo. Una advertencia: hay que tener en cuenta las comisiones que se aplican a la compra/venta. En algunos casos son elevadas y descompensan la rentabilidad obtenida.

El entorno actual es propicio para la inversión en fondos. Hay gestores que, sin embargo, recomiendan esperar a que la Bolsa caiga algo para entrar en alguno de los productos. También hay firmas especializadas que aconsejan, si ya se está invertido, aprovechar los posibles recortes del mercado para incrementar posiciones en la cartera.

Lea la letra pequeña del contrato y/o folleto. En ocasiones la publicidad de algún producto encubre los riesgos que podría llevar aparejados.

Las entidades financieras exigen con frecuencia la apertura de una cuenta corriente aparte para gestionar los movimientos de suscripción y reembolsos.

Un traspaso de un fondo a otro implica una suscripción y un reembolso, y puede suponer para el inversor el pago de unas comisiones.

Los fondos solo tributan cuando se venden. Si se realiza un traspaso de un producto a otro queda exento de tributación por plusvalías hasta su venta.

LOS MEJORES FONDOS PARA INVERTIR EN 2014. Se puede hacer por producto, por país o por sector. Aquí se detalla la selección realizada por algunas entidades. En la elección se han tenido en cuenta las expectativas de evolución y el perfil del inversor. La mayoría de los expertos coincide en que las rentabilidades más atractivas las ofrecerá la renta variable, sobre todo la de los países periféricos europeos.

renta4banco

Máximo de exposición en Bolsa europea para un perfil de riesgo moderado, 20%. www.r4.com

1 BNY Mellon Absolute Return Equity EUR R Hedged. Perfil conservador. Invierte en renta variable europea. El riesgo se gestiona con *stop-loss* (predeterminar precio de venta).

2 Renta 4 Pegasus FI. Riesgo moderado. Invierte en renta variable y renta fija. Utiliza estrategias *long-short* (valores comparables, donde se prevé que uno suba y el otro baje).

3 JPM Europe Equity Plus. Gestión activa basada en la selección de valores. Busca compañías con potencial de subida y las que están caras o con negativas perspectivas. Riesgo moderado.

4 Henderson Horizon Euroland. Tolerante. Cartera entre 40 y 50 empresas de la zona euro. Gestión flexible. Enfoque inicial para eliminar entidades que no cumplen con criterios mínimos.

MORNINGSTAR

Año positivo. Preferencia: renta variable global. twitter.com/JSCenzano

1 Cartesio Y. Fondo mixto que puede moverse entre el 0 y 100% en renta variable europea, según el criterio y decisión de los gestores, que invierten su patrimonio en sus propios productos.

2 Belgavia Epsilon. El perfil del fondo es similar al de Cartesio Y; es decir, el gestor invierte entre un 0 y un 100% en renta variable europea y la posición de liquidez la decide él.

3 Bestinfond. Fondo de mayor riesgo. Invierte en renta variable, en compañías europeas medianas y pequeñas. Aspecto destacable: los gestores invierten en los fondos que gestionan.

4 M&G Optimal Income. Centra la inversión en renta fija, aunque puede tener una exposición en renta variable limitada, del 20% si el gestor encuentra oportunidades interesantes.

VDOS Stochastics

El patrimonio seguirá al alza, a un ritmo más moderado. Los depósitos han dejado de ser alternativa. www.vdos.com

1 Renta 4 Monetario. Fondo conservador que invierte principalmente en activos del mercado monetario, sobre todo españoles, tomando como referencia el euríbor a tres meses.

2 Banco Madrid Renta Fija. Producto más propio para inversores con un perfil de riesgo medio/alto. Se centra en renta fija corporativa europea, con una duración media entre 0 y 7 años.

3 Okavango Delta. Con este fondo se asume un riesgo elevado. El gestor destina hasta un 75% de la inversión a renta variable y el resto en renta fija pública y privada de la zona euro.

4 Merchfondo. Puede invertir en cualquier tipo de activo, mercado o divisa. Para inversores con perfil de riesgo alto. Se fija en empresas que ofrecen productos y servicios únicos.

Self Bank

Importante cambio para la industria en 2013. Los inversores han recobrado el interés por los fondos. www.selfbank.es

1 M&G Optimal Income. Fondo de renta fija que se centra en las áreas de valor sin importar el entorno económico. Objetivo: batir los bonos corporativos, de alta rentabilidad y de gobierno.

2 Threadneedle American Extended Alpha. Invierte en valores americanos con sólidos balances y con políticas activas sobre su capital (recompra de acciones o reparto de dividendos).

3 BGF Euro Markets. Renta variable, zona euro. El gestor busca valores sólidos y con exposición al crecimiento económico. Sectores elegidos: farmacia, telecos, materiales y medios.

4 EdR Emerging Bonds C. Renta fija global de países emergentes. Construye la cartera con poca vinculación al índice de referencia, sobre todo invertida en divisa y deuda soberana.

tressis

Permiten entrar en distintos activos por un importe menor. www.tressis.com

1 Muznich Short Duration High Yield. Busca rentabilidad en un espectro menos sensible a los tipos de interés y en plazos más cortos, para limitar el riesgo en tiempo. Cartera conservadora.

2 Franklin Mutual Global Discovery. Renta variable global. Un pequeño porcentaje se puede destinar a operaciones corporativas, siempre en compañías cotizadas. Perfil moderado.

3 Fidelity Iberia. Cartera arriesgada. Este producto tiene una correlación alta sobre la Bolsa española, que tiene uno de los potenciales más atractivos de los mercados desarrollados.

4 Invesco Pan European Equity. Fondo que participa en los sectores más cíclicos, los que se deberían ver más beneficiados de la mejora del entorno económico. Para perfil de riesgo alto.

PROFIM

Moderadamente optimistas con Bolsa. Cautela en los fondos de deuda. www.profim.es

1 Amundi Fondtesoro largo plazo. Renta fija pública de medio plazo, básicamente española. La deuda pública de medio y largo plazo tiene recorrido al alza, aunque inferior a 2013. Conservador.

2 Gesconsult Renta Fija Flexible. Fondo mixto de renta fija de deuda y acciones españolas. Para posicionarse en deuda y Bolsa es mejor con un producto de gestión flexible. Riesgo moderado.

3 Paretum Cartesio Equity. Flexible, permite posicionarse en Bolsa europea de forma prudente, entre el 0 y el 100% de la cartera, modulando el riesgo. Perfil moderado.

4 EDM Inversión. Bolsa española. Selección de compañías siguiendo un exhaustivo análisis. Baja exposición al ciclo económico y visibilidad de resultados a largo. Perfil de riesgo alto.

atCapital

Planificación y asesoramiento, claves este año. Los productos más atractivos serán los de mayor riesgo. www.atcapital.es

1 atl Capital Liquidez. Es un fondo monetario. El objetivo es preservar el capital y obtener una rentabilidad acorde a los tipos del mercado monetario. Perfil de inversión conservador.

2 atl Capital Cartera Core Patrimonio. Para una cartera de riesgo controlado; muy diversificada. Puede invertir hasta un 30% en renta variable. Objetivo de rentabilidad a medio plazo.

3 Invesco Pan European Structured Equity. Para inversores arriesgados. Centrado en renta variable europea y con el propósito de batir al índice de referencia con menor volatilidad.

4 JPM Europe Equity Plus. Inversión en empresas europeas con una visión a largo plazo. También utiliza estrategias para rentabilizar la caída de cotizaciones. Perfil agresivo.

GESINTER

Se va a producir un trasvase de renta fija a variable, y de Bolsa americana a europea. www.interbrokers.com

1 Intervalor Acciones Internacional FI. El inversor asume un riesgo alto. El 85% de la inversión es renta variable europea, y el 15% en Bolsa americana. Gestión dinámica.

2 Panda Agriculture & Water Fund FI. Fondo español de reciente creación. Selección relacionada con la agricultura y agua a nivel mundial. Riesgo de inversión medio.

3 EDM Radar Inversión. El objetivo del producto es la renta variable de la zona euro, aunque está muy centrado en los valores españoles. Perfil de inversión alto. Visión de largo plazo.

4 Valenciana de Valores. Gestión dinámica en la cartera, e incorpora tanto valores españoles como del resto de Europa. Muy asumible para el pequeño inversor. Riesgo de inversión medio.

inversis BANCO

Perspectivas positivas para la renta variable y mejor Europa que EE UU. Muy positivos con España. www.inversis.com

1 Espirito Santo Capital Plus. El fondo tiene un peso importante en bonos españoles (50%) y portugueses (20%). Por sectores, sobre la mitad son entidades financieras. Riesgo bajo.

2 GAM Star Global Selector. Su estilo de inversión es la búsqueda de valor, con un objetivo de preservación de capital. Su exposición a renta variable va de 0 a 100%. Riesgo moderado.

3 Franklin European Growth. Busca inversión valor, sin ser este el único estilo de guía. En este período las compañías valor pueden tener una mejor evolución. Riesgo alto.

4 GLG European Alpha Alternative. Bolsa europea. El objetivo del fondo es obtener retornos positivos a 12 meses vista en cualquier condición de mercado. Perfil de riesgo bajo/medio.

Cómo evitar las comisiones de los bancos

Transferencias, cheques, cajeros, mantenimiento... Las operaciones del banco que acarrear gastos a los clientes son muchas. Y algunas, abusivas

B. P. G.

Una media anual de 200 euros es lo que paga un cliente a su banco en las comisiones más simples: administración y mantenimiento de cuenta. Pero cualquier operación financiera lleva acarreado un coste: transferencia, emisión de cheques, cajeros, posesión de tarjetas, contratación de productos...

La caída de la concesión de crédito al consumo ha mermado los márgenes de la banca española, que están llevando a cabo prácticas con sus clientes que en muchas ocasiones resultan abusivas. Un dato revelador de por qué las entidades establecen comisiones: las seis mayores entidades (Santander, BBVA, CaixaBank, Bankia, Sabadell y Popular) ingresaron en el primer semestre de 2013 casi 4.000 millones por comisiones, el doble de sus beneficios atribuibles en España.

Los consumidores, sin embargo, se han puesto en pie de guerra. Una encuesta publicada la última semana por *Bankimia.com* (comparador financiero) revela que el 59% de los consumidores estarían dispuestos a cambiar de banco por los costes.

Pero sepa más sobre comisiones y, sobre todo, cómo las puede evitar. Aquí tiene siete pistas para llegar a ser un cliente con ventajas y con cierto ahorro.

¿QUÉ SON REALMENTE LAS COMISIONES BANCARIAS?

Es lo que cobra el banco en compensación de sus servi-

cios. Se pueden cobrar juntas, en caso de tarifa plana, o separadas, por cada servicio. La aplicación será decisión de la entidad financiera.

¿EXISTE UN MÁXIMO LEGAL?

No, según el Banco de España «las tarifas o precios de las comisiones bancarias son libres. Las entidades pueden poner los importes que deseen salvo en contadas operaciones bancarias que están limitadas por ley, como la cancelación o amortización anticipada de un préstamo hipotecario a tipo variable o de ciertos créditos al consumo».

¿QUÉ TIPO DE COMISIONES EXISTEN?

Las más comunes son las que se aplican a la administración de la cuenta, que suele tener un pago anual. También implica costes el uso de tarjetas, la realización de transferencias, el ingreso de cheques, la retirada de efectivo en cajeros ajenos y la posición en descubierto, cuando nuestro saldo se queda en números rojos. No olvide que la concesión de préstamos hipotecarios, los créditos personales y al consumo, los depósitos a la vista, ahorro y plazo y los avales suelen llevar aparejados una prima extra para el cliente. Hay entidades que cobran por la correspondencia.

¿CÓMO PUEDO EVITAR QUE MIS OPERACIONES TENGAN COSTE?

Actualmente existe una batalla entre entidades por captar clientes. Es por eso



La publicidad sobre las comisiones en algunos casos implica una vinculación más estrecha con el banco.

ARCHIVO

CUENTAS CORRIENTES SIN COMISIONES

Entidades financieras sin coste en mantenimiento y administración de las cuentas. Las transferencias y tarjetas de crédito son gratis. No se necesita domiciliar la nómina o pensión. Fuente: HelpMyCash.

Evo Banco ▶ Cuenta Inteligente

Caja España-Duero ▶ Cuenta Doble Click

Banco Sabadell ▶ Cuenta Expansión Empresas

Triodos Bank ▶ Cuenta Corporativa

Citibank ▶ Cuenta Citigold

ING ▶ Cuenta Sin Nómina

Activo Bank ▶ Cuenta Activa

Banco Echeverría ▶ Cuenta Amiga

Arquia Caja de Arquitectos ▶ Cuenta Corriente

BBVA ▶ Cuenta Blue Online

Self Bank ▶ Cuenta Corriente

Oficinadirecta.com (Grupo Popular) ▶ Cuenta Corriente Premium

Banco Sabadell ▶ Cuenta Expansión Negocios

La Caixa ▶ Cuenta In

Oficinadirecta.com (Grupo Popular) ▶ Cuenta Joven

Novanca ▶ Cuenta Joven

ING ▶ Cuenta Naranja Negocio

BanCorreos ▶ Cuenta Nómina BanCorreos ▶ Cuenta Portal BanCorreos

Unicaja ▶ Cuenta Órbita 14-17 ▶ Cuenta Único

Cajastur ▶ Cuenta Universitaria

Caixa Guissona ▶ Multicuenta

que el acuerdo entre las dos partes, cliente y entidad, funciona en numerosas ocasiones. Es decir, si tiene domiciliada la nómina podremos evitar gastos como los de mantenimiento y administración. También se puede quedar exento si se trata de un cliente VIP, con importante presencia económica. No admita correspondencia, la misma información la puede obtener vía *on line*.

Y, sobre todo, lea siempre la letra pequeña de los contratos. No acepte nunca comisiones que no se hayan advertido con anterioridad ni tampoco los cambios en las mismas si no hubo aviso previo. Por otro lado, si le obligaron a abrir una cuenta para tener la hipoteca o pagar los intereses de un depósito, también estaría exento de costes por mantenimiento y administración, según el Banco de España.

¿ES REAL LA PUBLICIDAD 'COMISIONES 0'?

Sí y no. Es decir, en algunos casos la exención de costes implica una vinculación más estrecha con el banco, como puede ser la contratación de

un seguro, la domiciliación de gastos o la aceptación de una tarjeta de crédito. En otros es real. En el cuadro adjunto a la información se detalla las entidades que en este momento no cobran comisiones por mantenimiento, ni administración y transferencias. Las tarjetas de crédito son gratis y no requiere domiciliación de nómina o pensión. Existen otras ofertas, interesantes también, pero con cierta vinculación. En las webs de cada entidad se detalla la política de costes. Busque, compare y elija la que más le convenga.

¿SE PUEDE RECUPERAR EL DINERO YA COBRADO?

El primer paso es hacer una reclamación al servicio de atención al cliente del propio banco o vía *e-mail*. Y cuando se acredite que se ha denegado su reclamación, que ha sido desestimada o que han transcurrido dos meses sin una resolución, se podrá hacer una solicitud ante el Banco de España.

Sí podrá recuperar el dinero si se demuestra que la aplicación de la comisión fue abusiva.

59% de los españoles estarían dispuestos a cambiar de banco por las comisiones que le aplica el suyo, según *Bankimia.com*

LOS GRANDES OFRECEN EN SUS WEBS LO MEJOR
Captar clientes vía *on line* se ha convertido en prioridad para la mayoría de los bancos.



Cero comisiones en ciertos servicios si el cliente acepta el plan *Queremos ser tu banco*. Requiere contratar dos productos. Se puede beneficiar de descuentos en compras.



Programa *Adiós comisiones*. Para disfrutar del ahorro de costes en determinados servicios, se debe tener domiciliada la nómina o pensión con una aportación de ingresos mínimos.



oficinadirecta.com, del Grupo Popular, ofrece el disfrute de una cuenta corriente sin comisiones al domiciliar los ingresos mensuales, como la nómina. Devuelve el 2% de los recibos.



Cuenta nómina para nuevos clientes. Hasta el 31 de marzo. Nómina mínima, 1.000 euros. Ofrece tipo de interés nominal anual del 4,94% el primer año y del 1,99% el segundo año.



¿Cuál le encaja? Bajo este reclamo da la opción de ahorrar costes en sus servicios. Tener al menos 1.000 acciones de la entidad es uno de los requisitos, aunque hay otros.



Cibertarjeta. Al darse de alta por Internet se disfruta de cero comisiones en ciertos servicios financieros y se concede la *Cibertarjeta* para compras *on line* sin cuota anual.

Pendientes de la reforma fiscal

2014 es, tributariamente, un año de transición. Pocas novedades en el IRPF, aunque conviene estar alerta a los cambios que se avecinan si se tienen planeadas ventas importantes



Hasta el año que viene, cuando previsiblemente entrará en vigor el nuevo impuesto de la renta, no sabremos si bajarán los tipos.

JORGE PARÍS

J. F.

La mayor novedad fiscal del año que acaba de arrancar es, precisamente, que no se ha producido ninguna novedad. Y es que este año se prorrogan las medidas extraordinarias que el Gobierno aprobó para 2012 y 2013 y que implicaron subidas de los tipos para los contribuyentes de la Renta. Así pues, en este ejercicio fiscal no habrá la ansiada reducción de impuestos prometida por el Ejecutivo de Rajoy.

Sin embargo, 2014 traerá una reforma tributaria global, por lo que conviene estar muy atentos. La comisión de expertos presidida por Manuel Lagares, encargada de elaborar un diseño del nuevo sistema fiscal español, entregará al Gobierno su informe a finales de febrero, y el departamento que dirige el ministro Cristóbal Montoro deberá tener listo un proyecto fiscal para mayo.

En la práctica, estos cambios pueden influir en algunas decisiones importantes durante este año. Antonio Paredes, directivo de Gestha, el sindicato de Técnicos del Ministerio de Hacienda, explica que

si se tiene previsto realizar alguna venta de volumen, como por ejemplo una vivienda o una finca, conviene esperar a mayo para conocer por dónde respirará la reforma.

El motivo es simple. Las medidas extraordinarias aprobadas en 2011 para los ejercicios 2012 y 2013, y prorrogadas para el presente 2014, aumentaron los tipos de gravamen en una banda que oscila entre 0,75 y 7 puntos para la escala

453
 millones cayeron los ingresos en 2013 por retenciones aplicadas a trabajadores públicos por la supresión de la paga extra

general (por ingresos normales) y entre 2 y 6 puntos para la escala especial (ahorro). Esto supone que la horquilla va desde una tributación mínima del 24,75% hasta una máxima del 52% (56% para el caso de Andalucía, Cataluña y Asturias). Aquellos que obtengan ingresos extraordinarios por la enajenación de algún bien ten-

A MAYOR RENTA, MAYORES POSIBILIDADES DE DESGRAVACIÓN

INGRESOS DECLARADOS EN EL IRPF	DEDUCCIONES MÁXIMAS POR CONCEPTOS					
	Planes de pensiones	Inversión en vivienda habitual	Cantidades depositadas en cuentas ahorro-empresa	Donativos	Impacto en la cuota íntegra de cuotas de afiliación y demás aportaciones a los partidos políticos	Subtotal de ahorro medio de todas estas posibilidades
Negativo y cero	0	0	0	0	0	0
Hasta 1.500 €	0	587	0	0	0	587
1.500 a 6.000 €	18	583	0	30	3	634
6.000 a 12.000 €	68	577	659	40	13	1.357
12.000 a 21.000 €	103	661	896	50	21	1.731
21.000 a 30.000 €	147	753	963	61	28	1.952
30.000 a 60.000 €	364	858	1.028	83	39	2.372
60.000 a 150.000 €	1.239	1.031	1.177	135	67	3.649
150.000 a 600.000 €	2.802	1.170	1.350	296	87	5.705
Mayor de 600.000 €	4.047	1.246	1.350	1.526	125	8.294
Subtotal ahorro medio ponderado	361	732	993	76	42	2.204

FUENTE: TÉCNICOS DEL MINISTERIO DE HACIENDA (GESTHA)

No todos iguales

Las oportunidades de beneficiarse de las deducciones no son iguales para todos los contribuyentes. Como se observa en el cuadro adjunto, a más renta más posibilidades de ahorrarse dinero. Así, el que gana más de 600.000 euros puede obtener deducciones máximas de 8.294 euros, mientras que otro con rentas de 1.500 a 6.000 euros solo conseguirá una rebaja de 634 euros. Ciertamente, en proporción a los ingresos totales, los más beneficiados son los de renta más baja.

drán que tributar las ganancias obtenidas dentro de este rango.

No obstante, las previsiones son que el Gobierno no mantendrá los tipos tan altos en la futura configuración del IRPF. Es decir, puede que el próximo año 2015, cuando previsiblemente entrará en vigor el nuevo impuesto de la Renta, los ti-

pos sean más bajos que los de este año y, por tanto, permitiría rebajar la factura fiscal en caso de una venta voluminosa. De aquí que Paredes recomiende no precipitarse a la hora de realizar la operación hasta saber qué nos depara la reforma.

El directivo de Gestha considera, igualmente, que no se debe descartar que algunas de las modificaciones de la futura reforma tengan algún efecto ya sobre este 2014, aunque modificar un impuesto cuando el ejercicio ya ha comenzado (el periodo que computa el IRPF va desde el 1 de enero al 31 de diciembre) es siempre complejo, pues no está aceptado cambiar las reglas fiscales en medio del partido.

No obstante, sí se podría producir alguna modificación con efectos en este mismo año en el otro gran impuesto que afecta a la totalidad de los españoles: el IVA. Aunque Montoro ya ha dicho que no se producirá una nueva subida generalizada de los tipos actuales (4% para productos superreducidos, 10% para los reducidos y 21% para el resto), ha dejado caer que podría cambiar la consideración de algunos bienes y servicios, abandonando su categoría de superreducidos o reducidos, lo que en la práctica implicaría un aumento de la tributación.

Familiares y amigos

Por lo demás, pocas novedades en el panorama fiscal de la Renta. La más interesante es la posibilidad de desgravarse por las aportaciones realizadas a empresas de nueva o reciente creación. Son los denominados *business angels*, inversores que ceden capital a los nuevos empresarios. Aunque sirve para cualquier persona que quiera invertir, será especialmente útil para aquellas que decidan apoyar financieramente a algún familiar, amigo o conocido a montar un negocio.

La medida supone una deducción del 20% en la cuota estatal del dinero aportado hasta un máximo de 50.000 euros, siempre y cuando no suponga más del 40% del total del capital de la empresa constituida. Además, se fija la exención total de la plusvalía que se obtenga por la inversión al salir de la sociedad siempre y cuando se reinvierta en otra entidad de nueva o reciente creación.

Esta deducción fue creada en la Ley de Emprendedores y está en vigor desde el 29 de septiembre. Por tanto, tendrá también efecto en la próxima declaración de la liquidación de 2013, siempre que se haya aportado el dinero después de esa fecha.

Cómo lograr una vivienda más eficiente

En estos tiempos es muy importante mantener los electrodomésticos en buen estado y buscar los más eficientes para ahorrar a final de mes

PND

Tener instalaciones y electrodomésticos eficientes en el hogar permite ahorrar energía y cuidar el medio ambiente. Una de las opciones que más favorecen el ahorro económico y energético es el gas natural. Se trata de una de las energías convencionales más limpias, ya que es la que emite menores cantidades de CO₂ por KW, la más económica de las energías convencionales y la que cuenta con los precios más estables del mercado. Por sus características, su instalación aumenta el valor de la vivienda y la hace más eficiente energéticamente.

Una de las ventajas del gas natural es que se puede consumir sin interrupciones de suministro ni necesidad de cambiar bombonas. Es una energía continua, es decir, no se almacena. Además, no ocupa espacio y así se reducen los riesgos y los olores que provoca tener almacenados otros combustibles en el hogar.

Al tratarse de un suministro continuo, no hay necesidad de pagar antes de usarlo, como pasa con otro

Inspecciones periódicas

Para lograr un buen mantenimiento de las instalaciones, la empresa distribuidora realiza exhaustivas revisiones periódicas obligatorias y los controles de seguridad cumplen los estándares más estrictos, además de disponer de un servicio de mantenimiento y de reparación en caso de avería. En este sentido, las compañías energéticas como Gas Natural Fenosa también ofrecen financiación de los aparatos y equipos de gas natural y de su instalación, que permite pagar a plazos o a través de la factura.

tipo de energías, y permite que tanto el agua caliente como su uso tanto para la calefacción y como para cocinar sean ilimitados.

Cocinar con gas natural permite tener una gran potencia de calor, una llama regulable que permite una mejor cocción, y no requiere aumentar la potencia eléctrica contratada.

Suministro continuo

Por otra parte, la calefacción de este tipo de gas está compuesta por una caldera y varios radiadores distribuidos en el hogar y



La calefacción es uno de los elementos que más energía consumen en los hogares.

ARCHIVO

20 grados centígrados son suficientes para mantener una temperatura suficientemente confortable en el hogar

unidos por un circuito cerrado de agua. Su suministro continuo ofrece la posibilidad de conseguir una climatización homogénea en todo el hogar, propor-

cionando un mayor confort. Además, actualmente, y gracias a los termostatos y programadores, se puede establecer la temperatura según los distintos días de

la semana y nuestras necesidades para cada momento de la jornada.

Los calentadores de agua sanitaria, los acumuladores de agua caliente sanitaria, los sistemas de calefacción, cocinas, hornos, vitrocerámicas y secadoras de ropa son algunos de los aparatos que pueden funcionar con gas natural en el hogar.

CONSEJOS FÁCILES PARA EL DÍA A DÍA

Asumiendo sencillas pautas de conducta en la vida cotidiana, se puede contribuir a reducir sustancialmente el consumo en el hogar y lograr así un mayor ahorro.

CLIMATIZACIÓN

▶ Ajusta la temperatura de tu sistema de agua caliente para obtener una temperatura de confort cuando sale el agua del grifo (entre los 30 °C y los 35 °C).



▶ Ahorra energía en el consumo de agua caliente instalando cabezales de ducha de bajo consumo, grifos monomando y reguladores de temperatura con termostato.

▶ Es conveniente que no tapes ni obstruyas los radiadores para aprovechar al máximo el calor que emiten.

▶ Apaga la calefacción por las noches y enciéndela por la mañana después de haber ventilado la casa.

▶ Una temperatura de 20 °C es suficiente para mantener el confort en una vivienda.

▶ Por cada grado que aumentemos la temperatura de calefacción, el consumo de energía se incrementa un 7%.

EN LA COCINA

▶ Tapa las ollas durante la cocción.

▶ Usa recipientes con fondo difusor y ligeramente superior a la zona de emisión de calor para aprovechar al máximo la energía.

▶ Puedes ahorrar energía cocinando cantidades mayores de alimentos para congelarlos y consumirlos posteriormente.



Mientras tú piensas en disfrutar de tu bienestar, nosotros pensamos en el de todos.

Eficiencia energética. Soluciones de ahorro. Medio ambiente.

www.gasnaturalfenosa.es

gasNatural fenosa
la energía que piensa