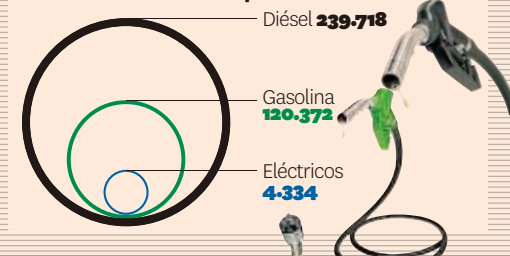


Más coches de gasolina y gasoil, y menos eléctricos

Crecen las matriculaciones de coches nuevos de gasoil (208.895 en 2013) y de gasolina (100.211 en 2013), pero bajan un 3,30% en un año las de coches eléctricos o híbridos (4.482 en 2013). FUENTE: IEA

MATRICULACIONES 2014



INVERSIÓN Y AHORRO

Tendencias, oportunidades, recomendaciones...

Préstamos exprés para un apuro

Obtener un crédito rápido para salvar el mes o cubrir necesidades puntuales es posible. La elección del producto deberá responder a la necesidad real y capacidad de cada persona

BEATRIZ P. GALDÓN

La crisis dio al traste con el acceso a la financiación para empresas y particulares. Los bancos cerraron a cal y canto el grifo del crédito en 2008 y 6 años después la situación sigue complicada.

Los préstamos personales registraron en el primer trimestre de 2014 una mejora de apenas el 0,6%, según datos presentados por Asnef, la Asociación Española de Establecimientos Financieros del Crédito. Un crecimiento exiguo que no tiene visos de ser mayor hasta al menos el próximo año, según apuntan la mayoría de los expertos.

La Fundación de las Cajas de Ahorros (Funcas) pronostica una subida real de entre el 3 y el 4% en la concesión de créditos en 2015, pero el organismo deja claro que los préstamos no volverán a fluir en los mismos términos que en etapas anteriores a la crisis.

En un contexto de serias dificultades para obtener financiación, los préstamos personales de importes no elevados están registrando una significativa demanda. El motivo es doble.

Por el lado de los ciudadanos, el aumento del paro y la bajada de los salarios están dejando cada vez a más personas con dificultades para cubrir sus gastos cotidianos o sin extras para irse simplemente de vacaciones.

En el lado de la banca o de las entidades especializadas en concesión de créditos nace la oportunidad de fidelizar clientes y también de mejorar el balance y hacer negocio.

En España, hay una considerable oferta de préstamos personales que tienen el denominador común de que se conceden de forma rápida y sencilla; es decir, sin grandes papeleos y con unos requisitos en muchas ocasiones más que aceptables.

En este sentido cabe hacer una pertinente distinción de lo que son créditos de concesión rápida, tal cual, con un importe máximo que puede

Ofertas apoyadas en la legalidad

La comercialización de préstamos rápidos responde en todos sus términos a la legalidad. Ahora bien, hay que tener en cuenta un aspecto. Las entidades de capital privado que ofrecen créditos rápidos a través de Internet no están inscritas en el Banco de España, a diferencia de los bancos o Cofidis, Cetelem y Bigbank. Aquellas se rigen por dos normas referentes al consumo, una de 2009 y otra de 2011.

4%

es el crecimiento más elevado en la concesión de créditos que prevén los expertos de Funcas para el próximo año

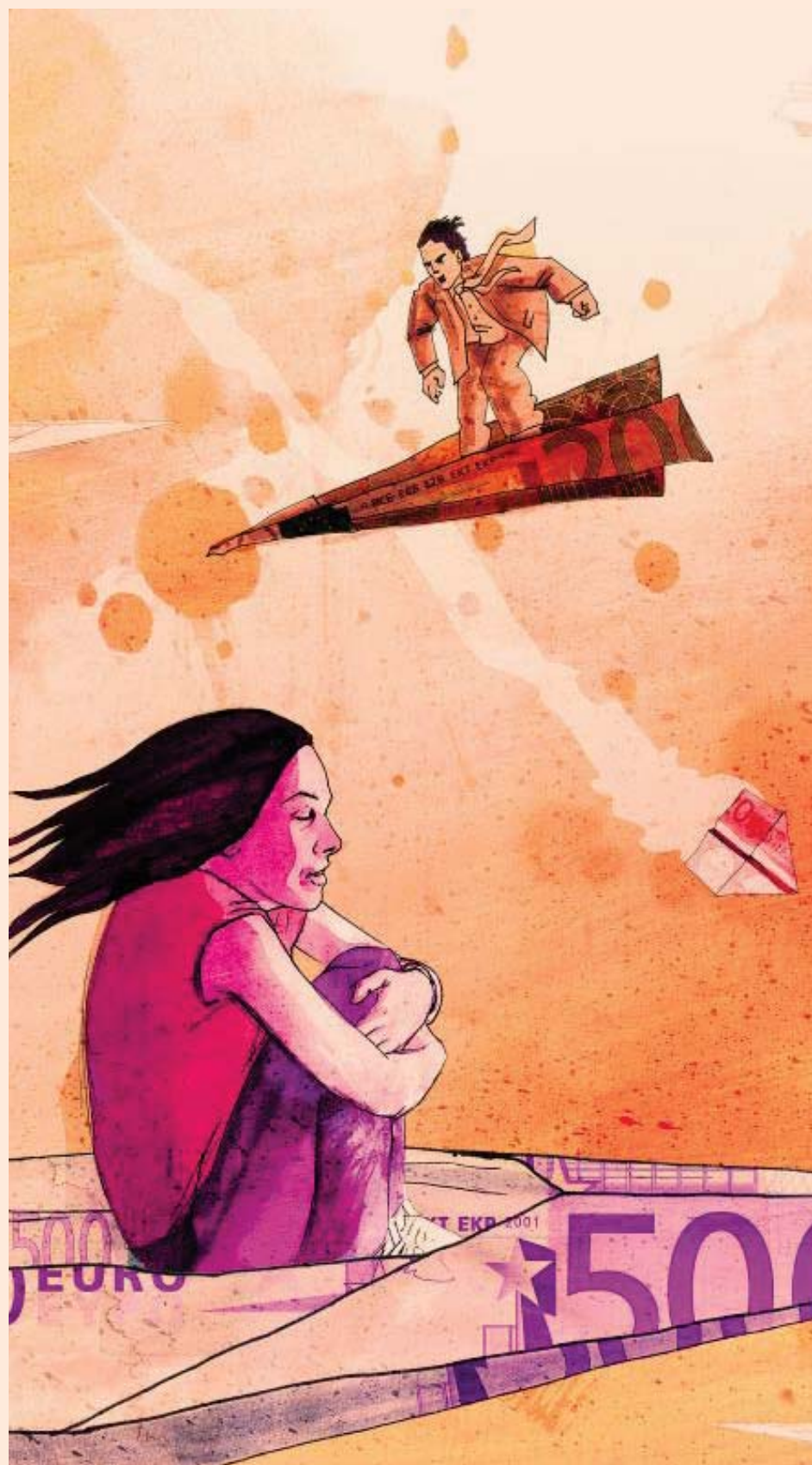
llegar a los 60.000 euros –aunque lo normal es que no superen los 10.000– y los llamados minicréditos, que se refieren a cantidades muy pequeñas, generalmente entre 600 y 800 euros.

Diferentes categorías

En el primer bloque se pueden encontrar ofertas de bancos clásicos como La Caixa, Bankinter, Citibank, Sabadell, Popular, Bankia e iSantander; entidades especializadas como Cofidis o BigBank, y las financieras de crédito como Oney, Zaimo y Lendico, estas dos últimas recién aterrizadas en nuestro país.

En términos generales, facilitan financiación para consumo personal, gastos personales, necesidades de urgencia o para cubrir situaciones puntuales. Podemos hablar de reformas para el hogar, una puesta a punto del coche, un viaje, una matrícula escolar, tratamiento dental, una boda, una comunión...

Este tipo de productos van asociados a unos elevados tipos de interés, aunque claro está, depende de la entidad. Las diferencias son importantes entre, SIGUE EN PÁG. 2 >



7 PREGUNTAS SOBRE...

LOS CRÉDITOS RÁPIDOS

1 ¿Qué son los préstamos rápidos? Los conceden bancos y financieras de forma inmediata. Los importes no suelen ser muy elevados y el plazo de devolución tampoco, aunque los costes son más altos que los de un préstamo personal convencional.

2 ¿Qué pasa si no se paga? En un principio se aplicarán unos intereses de demora y pasado el tiempo la entidad puede interponer una demanda judicial cuyo resultado puede ser el embargo de bienes.

3 ¿Qué requisitos se exigen? Este tipo de productos son más flexibles. Depende de la entidad, pero en el caso de los bancos no suele ser necesario domiciliar la nómina, aunque sí exigen ser cliente. Las entidades financieras de minicréditos son aún más permisivas.

4 ¿Puedo solicitarlo estando en el paro? En algunos casos sí, especialmente en los créditos de menor importe, donde no se piden ni avales ni justificante de ingresos.

5 ¿Es mejor una tarjeta o un minicrédito? Los dos productos tienen ventajas e inconvenientes. Con la tarjeta se accede a un crédito mayor a un coste inferior, pero la tramitación es más lenta y exigente.

6 ¿Cómo se contrata? Se gestiona a través de Internet de forma generalizada. Las entidades disponen de un formulario en su página web para hacer la solicitud e incluso ofrecen la posibilidad de realizar una simulación.

7 ¿Qué es lo más importante del contrato? Fijarse en las condiciones económicas como el tipo de interés, las comisiones y los productos asociados. La estructura del contrato de las entidades vinculadas al Banco de España es diferente a las que conceden minipréstamos.

VIENE DE PÁG. 1 > por ejemplo, el 4,95% que aplica Cofidis o el 60% de Zaimo, según datos recopilados por los comparadores financieros HelpMycash y Bankimia.

La elección del producto tendrá que ser personal, y dependiendo siempre de las necesidades del momento. Hay bancos como La Caixa que publicita su Préstamo Estrella Exprés sin intereses.

En cuanto al plazo de amortización, suele oscilar entre los 10 meses y los 8 años. Cuanto más elevado es el crédito, más tiempo se concede para la devolución.

30

euros por cada 100 son los honorarios que llegan a aplicar las entidades que conceden minicréditos

En el segundo bloque, donde aparecen los minicréditos, los importes son más bajos, pero los intereses, más exigentes. La principal ventaja en esta gama es que la respuesta es inmediata y el dinero, en caso de tener el visto bueno de la entidad, se ingresa en cuestión de minutos o a lo sumo en 24 horas.

La contratación es online y normalmente se hace por un periodo no superior a los 30 días. Hay más de una decena de empresas instaladas en España, como Wonga, Kredito24, Vivus, Cashper y Crédito Móvil, entre otras.

En este tipo de ofertas hay que estrechar aún más la vigilancia con los tipos de interés. Normalmente tienen una aplicación diaria, y en el propio sector prefieren hablar más de honorarios que de TAE, ya que esta calcula el coste en un año, cuando la amortización de los minicréditos no se prolonga en la mayoría de los casos más allá del mes. «(...) También

hay determinadas circunstancias (como son los préstamos por periodo inferior a un año) en las que la TAE no es una herramienta por la que pueda establecerse una comparación justa o clara entre los distintos tipos de préstamos», recoge la web de Wonga.

Los honorarios oscilan entre los 15 euros por cada 100 que aplica Wonga.es o los 30 euros por cada 100 de Québueno o PepeDinero. Esto quiere decir que si pedimos un préstamo de 100 euros en cada una de estas entidades, deberíamos devolver 115 en el primer caso y 130 en los otros dos. «Hacer uso de Wonga para resolver un problema puntual de liquidez es, en cierto modo, como decidir coger un taxi: existen medios de transporte más baratos (puedes coger el autobús o ir andando), pero en determinadas circunstancias tiene perfecto sentido pagar una cantidad superior para conseguir un servicio rápido (...)\", dice la entidad en su web.

Promociones

No obstante, dentro de esta gama de minicréditos, hay ofertas especiales. Está el caso particular de Vivus.es, que no cobra intereses a sus nuevos clientes en su primer préstamo por hasta 500 euros. En Kredito24 horas, el préstamo sale gratis si se devuelve en 7 días y se ha pedido por primera vez y Wonga tiene una promoción especial con el 10% de descuento.

Estas entidades financieras no exigen ni aval ni nómina, y, en algunos casos como Cashper, permiten estar en registros de morosidad.

Hay otra vía de financiación de corto plazo a través de las tarjetas de crédito. El comparador Bankimia destaca la Tarjeta Visa Barclaycard, de Barclaycard y la Crédito Citi Oro de Citibank con una TAE del 26,7% y del 27,2%, respectivamente.

OFERTA ACTUAL EN LA CONCESIÓN DE PRÉSTAMOS RÁPIDOS

MENOS DE 800 €

Se contratan de forma generalizada a través de Internet y son los préstamos de mayor coste asociado

ENTIDAD	CRÉDITO MÁXIMO (€)	TIEMPO DE CONCESIÓN	HONORARIOS (CADA 100€)	DEVOLUCIÓN
Wonga.com	400	Inmediato	15	41 días
Kredito24.es	500	Inmediato	20	30 días
Vivus.es	800	Inmediato	0-20*	30 días
Cashper.es	500	Inmediato	25	30 días
Creditomóvil	600	Inmediato	27,5	n/d
Vía SMS	600	Inmediato	18	30 días
Dispon.es	400	Inmediato	22,8	33 días
OK Money	600	Inmediato	14,5	90 días
Creditonuevo	600	Inmediato	15,7	21 días
Québueno	600	Inmediato	30	30 días
PepeDinero	500	Inmediato	30	30 días

MÁS DE 1.000

Conceden mayor financiación con un periodo de amortización más amplio

PRODUCTO	ENTIDAD	FINALIDAD	CRÉDITO MÁXIMO (€)	INTERESES	PLAZO MÁXIMO
Préstamo Zaimo	Zaimo	Cualquiera	1.500	Desde 60%	1 año
Crédito Joven IBD	Ibercaja	Cualquiera	1.800	Desde 9%	6 meses
Tarjeta Visa Barclaycard	Barclaycard	Cualquiera	5.000	Desde 26,7%	n/d
Préstamo personal	BigBank	Cualquiera	10.000	Entre 9 y 14%	5 años
Crédito Citi Oro	Citibank	Cualquiera	10.000	Desde 27,4%	5 años
Préstamo Personal	Oney	Cualquiera	10.000	Desde 12%	7 años
Crédito Proyectos	Cofidis	Máster, viajes, hogar...	15.000	Desde 4,95%	6 años
Préstamo Personal Lendico	Lendico	Cualquiera	25.000	Desde 6,3%	5 años

0 € primer préstamo, 20 € por cada 100 el resto

FUENTE: BANKIMIA Y HELPMYCASH



Los créditos rápidos se conceden en un plazo breve, pero los intereses suelen ser muy altos.

GTRES

Financiar la devolución y el pago con Hacienda

Los bancos todavía se muestran reacios a conceder préstamos personales. Sin embargo, con los aspectos que tienen que ver con Hacienda son más permisivos. Santander, Sabadell, Unicaja, Popular, Catalunya Caixa y Deutsche Bank permiten adelantar la devolución que nos tiene que hacer Hacienda, o bien aplazar el pago si la declaración del IRPF nos sale a ingresar, con préstamos puntuales. Claro está, que a cambio de aplicar alguna comisión e interés. La amortización del crédito para pagar a Hacienda llega hasta 12 meses.

COMENTARIOS DE LOS LECTORES A MIBOLSILLO

Consumidores más prudentes

Cómo no van a ser prudentes y reflexivos si no tienen un duro en la cartera. A los funcionarios, que son de nómina fija, les ha mermado el sueldo casi un 15%; consumidores fijos que han echado el freno macareno. Los nuevos ricos autónomos, pillados por la crisis, no les llega la hipoteca al cuello. Y los jubilados, que también eran consumidores habituales, tienen ahora una 'derrama' mensual para la

ayuda de sus hijos y nietos. Casi nada, vamos. Como para no ser prudentes... **ALF3C**

El comportamiento consumista depende de los ingresos de los consumidores, o sea, de sus salarios y sueldos. Con tantos recortes salariales, puestos de trabajo precarios, un futuro laboral incierto, no es de extrañar que la gente empiece a ahorrar. Parece que los redactores de este estudio no han tenido en cuenta las continuas declaraciones y reivindicaciones de las patronales, que aún piden más fle-

xibilidad y recortes salariales a los trabajadores, lo que, con tal de que puedan imponer sus deseos, mermaría aún más el poder adquisitivo de la población y seguiría lastrando el consumo. **DON MOJITO**

No me lo creo... Tenemos un afán de acumular cosas que es del todo irracional (me incluyo), cosas que no necesitamos y que, desde luego, no nos llevaremos de este mundo cuando nos vayamos de él. Comprad, comprad, malditos... **BURBMAN89**



Contacta con nosotros

WEB 2ominutos.es/mibolsillo
@MiBolsillo
EMAIL mibolsillo@2ominutos.es

Cómo optimizar los ahorros

Por supuesto, de 400 euros al mes me sobran 300 para invertir, emprender, irme de vacaciones, consumir como un poseo... **SINPLOM**

¿Ahorrar? Disfruta todo lo que puedas. Parecerá vacío, pero hablo por experiencia. Me jubilo y tengo un fondo de pensiones, no puedo cobrarlo en su totalidad porque Hacienda me da un palo que me tiemblan hasta las canillas, lo cobro poco a poco y entonces tengo dos opciones, que me suban las retenciones de lo que cobro por

jubilación o al hacer la declaración nuevamente tengo que pagarle un pastón a Hacienda. Eso de que desgravas por el plan de pensiones es cierto, pero al final lo pagas con creces. Hacedme caso, que como sigan las cosas así no llegas a la jubilación, te matan a disgustos antes. **ES20MINU**

Libros electrónicos

Lo que no me explico es por qué una edición digital vale lo mismo que una edición en papel cuando la digital ha costado un copy+paste y la otra ha costado imprimir decenas de páginas de papel. **DATAPUNK**



Reproducción
de la luz solar en
espacios cerrados
Proyecto Led Motive



IMPULSANDO EL ESPÍRITU EMPRENDEDOR

Ahora más que nunca es el momento de creer en nosotros mismos, de confiar en la energía de las personas. Es el momento de apoyar el espíritu emprendedor. Por eso, desde el Fondo de Emprendedores de Fundación Repsol impulsamos proyectos de eficiencia energética que generan empleo y construyen una sociedad mejor.

Infórmate en fundacionrepsol.com



REPSOL

Inventemos el futuro

Miniturbina eólica
generadora
de energía
Proyecto Dobgir





Un inversor habla por teléfono en el parqué central de la Bolsa de Madrid.

FIRMA FOTO

El alza de la Bolsa llega a los depósitos

El IBEX está en máximos de hace 4 años y algunas compañías cotizan en récord. Los depósitos vinculados al índice alcanzan rentabilidades de más del 2%

B. P. G.

Las previsiones de los analistas para la Bolsa en 2014 se están cumpliendo, al menos hasta el primer semestre.

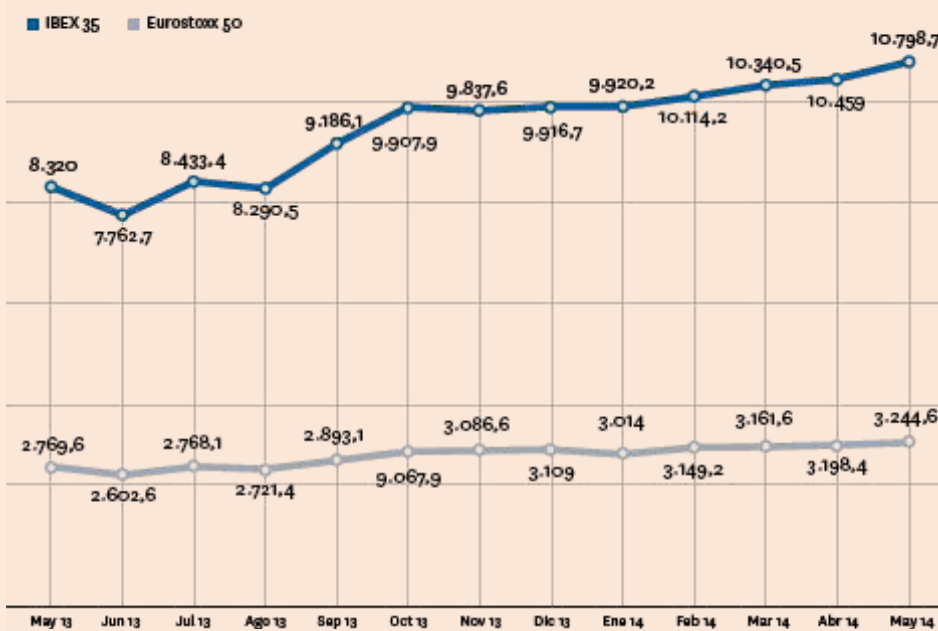
El IBEX 35, el índice más representativo del mercado nacional, acumula una subida superior al 12% en el año, cotiza en el nivel más alto desde 2010 y las acciones de algunas compañías han marcado precios récord. Un buen balance para quienes apostaron por la renta variable y también para quienes tuvie-

ron en cuenta las proyecciones de la Bolsa para invertir en depósitos estructurados.

Los depósitos estructurados, referenciados, indexados o combinados son un producto de ahorro que ofrece un *mix* de rentabilidad: la fija (la que otorga el banco) y la variable, que dependerá de la evolución de un índice de referencia, como puede ser el IBEX, o el Euro Stoxx, o de las acciones de una o varias compañías.

No obstante, hay muchas entidades financieras que

HISTÓRICO DE COTIZACIONES DE IBEX 35 Y EUROSTOXX 50



H. DE PEDRO

Con garantía y fiscalidad

Las garantías y la fiscalidad hacen que un producto de inversión sea más o menos atractivo. Los depósitos estructurados se imputan en la declaración de la Renta como rendimientos de ahorro y tributan entre el 21 y el 27%, dependiendo de la cuantía. Hay que tener en cuenta, además, que la entidad bancaria aplica una retención del 21% a los rendimientos ofrecidos. En cuanto a su seguridad, están garantizados hasta 100.000 euros por titular y banco por el Fondo de Garantía de Depósitos.

asocian íntegramente, al 100%, la rentabilidad del depósito a la trayectoria de la Bolsa o del subyacente en cuestión.

La caída de los tipos de interés, los requerimientos del Banco de España en este sentido y la necesidad de los bancos españoles de llegar a unos niveles de solvencia concre-

tos exigidos por Europa han quedado atractivo al que, históricamente, ha sido el producto estrella de inversión en España: el depósito.

Hoy es difícil encontrar un depósito puro que ofrezca una rentabilidad igual o superior al 1%. Y probablemente seguirá siendo menor, porque el Banco Central Europeo acaba de situar los tipos en el mínimo histórico del 0,15%.

Los bancos, conscientes de la situación y de la fuga de clientes en depósitos hacia otros activos que prometen mayor rentabilidad, como la Bolsa o los fondos de inversión, comenzaron ya el pasado año a ampliar su oferta en depósitos estructurados con el propósito de ofrecer las ventajas de un plazo fijo y la tendencia favorable de otros productos.

Si el resultado del IBEX fue bueno en 2013 –con una ganancia del 21%– y lo está siendo en 2014, así como la tendencia alcista que siguen otros índices de referencia como el Euro Stoxx –que gana un 6,5% este año– y la de muchas compañías cotizadas, está claro que los depósitos estructurados que se han comercializado hasta la fecha van viento en popa.

La mayoría ofrece una TAE (Tasa Anual Equivalente) del 2% o superior en la parte referenciada al índice, si este se encuentra en el mismo nivel o por encima del que

0,15%

es el tipo oficial de los tipos de interés en Europa, **mínimo histórico**, tras la reciente decisión del BCE

estaba cuando el cliente formalizó el contrato del producto. Algo que ocurre si se hizo en 2013 y lo que llevamos de 2014.

Aunque se trata de una ganancia reducida comparada con la Bolsa, el depósito está sobradamente cumpliendo con el objetivo de proporcionar cierta rentabilidad al inversor que no quiere asumir ningún tipo de riesgo.

La oferta de depósitos estructurados ahora es más reducida, pero no se descarta que, en las próximas semanas, algunas entidades reanuden sus propuestas.

En el mercado aún mantienen ofertas ActivoBank, La Caixa, Banco Mediolanum, Banco Finantia Sofinloc, Banco Sabadell y Bankinter. El plazo oscila entre los 6 y los 24 meses y la mayoría paga los intereses a vencimiento. Lo mejor que tiene este produc-

to, que es muy adecuado para un inversor de perfil conservador que no desea asumir riesgos, es la garantía del capital inicial.

La decisión, a la hora de contratar este producto de ahorro o cualquier otro, siempre deberá ser personal, en función de sus objetivos. Pero al ser productos que están relacionados con la evolución de una Bolsa, de un índice o de unas acciones, tendrán que tenerse en cuenta la situación actual y las previsiones.

Sigue el optimismo

En el caso de las Bolsas, el buen sentimiento sigue latente, sobre todo en la española. Las agencias de *rating* han mejorado la calificación de la deuda de España; es decir, la ven mucho más solvente que hace un año, y la renta variable sigue reuniendo el interés de los grandes inversores internacionales, que ya realizan más del 80% del total de la contratación de la Bolsa, récord de la última década.

Hay que tener claro también que los depósitos estructurados ofrecen la ventaja del capital garantizado, pero que la rentabilidad ofrecida no se-

rá igual a la del índice de referencia; por ejemplo, el IBEX acumula una ganancia del 12% en 2014, pero el interés que reportan la mayoría ronda o supera ligeramente el 2%. Eso sí, supone la TAE más alta dentro de la gama de depósitos disponibles.

Los depósitos a plazo fijo, como tales, se diferencian de los estructurados en que no dependen de la evolución de un subyacente (como un índice o una acción) ni están asociados a ninguna condición de mercado para la obtención de su rentabilidad.

En el caso de los estructurados, generalmente no se conoce el rendimiento final hasta al vencimiento, puesto que está vinculado.

Los expertos consideran que el depósito estructurado es un producto asumible por el inversor minorista. Además, en la mayoría de los casos no se requieren grandes desembolsos. Por ejemplo, el Depósito Garantizado Digital 10 de Bankinter, que está referenciado a las acciones del Banco Santander y BMW, que cotiza en el mercado alemán, solicita una inversión mínima de 1.000 euros.



Con Internet se puede seguir la evolución de los depósitos. ARCHIVO

A TENER EN CUENTA

INVERSIÓN Los depósitos estructurados tienen un concepto de inversión diferente a los de plazo fijo. Su resultado y rentabilidad está asociada a la evolución de una Bolsa, un índice o al precio de las acciones de una compañía o un grupo de valores.

PLAZOS Los productos que se comercializan en la actualidad tienen un plazo general que oscila entre los 12 y 18 meses.

RIESGO El capital está garantizado al vencimiento de la emisión; si se cancela con anticipación, podría acarrear pérdidas.

SUSCRIPCIÓN La contratación del producto se realiza en el plazo determinado por la entidad; no es posible hacerlo con posterioridad a la fecha límite.

LÍMITES El banco establece la inversión mínima que debe hacerse para la contratación del depósito, así como el máximo permitido.

NUEVOS GARANTIZADOS

Los fondos aprovechan también el momento

La positiva evolución que sigue la Bolsa está impulsando también la comercialización de los fondos garantizados de renta variable. Son productos que, como los depósitos, están referenciados a un mercado o un índice, y suelen garantizar el capital invertido.

En el último mes, el número de fondos garantizados ha crecido de forma significativa, dando así más posibilidades al inversor de aprovechar las posibilidades que ofrece la renta variable, pero con un riesgo inferior. Bankia, Ibercaja, Kutxabank, Caja Ingenieros; Gescooperativo y Unigest son algunas de las entidades que han lanzado recientemente nuevos productos con estas características.

La mayoría de los fondos garantizados aseguran el capital al vencimiento del periodo de inversión, aunque, en algunos casos, no. Por eso es imprescindible leer el contrato antes de formalizar el compromiso con la entidad.

Por ejemplo, Bankia Gestión acaba de poner en el mercado Bankia 2017 Euro Stoxx II, que garantiza al vencimiento, en agosto de 2017, el 95% del valor inicial.

Depósitos estructurados y fondos garantizados guardan grandes similitudes y también grandes diferencias. La filosofía de inversión es la misma: vincular el producto al comportamiento de un subyacente, como puede ser el IBEX 35 o el Euro Stoxx, pero estos últimos requieren más tiempo de permanencia y también un mayor desembolso. **B. P. G.**

DEPÓSITOS ESTRUCTURADOS EN EL MERCADO ACTUAL (CON CAPITAL GARANTIZADO)

ENTIDAD	PRODUCTO	% REFERENCIADO A BOLSA	MERCADO / ACCIONES DE REFERENCIA	PLAZO DE INVERSIÓN	TAE %	PLAZO INSCRIPCIÓN	LIQUIDACIÓN INTERESES
ActivoBank	Depósito IBEX Up II	100	IBEX 35	18 meses	2% si sube o mantiene el IBEX; 1% si baja	Hasta 26 de junio	A vencimiento
"la Caixa"	Depósito Evolución Euríbor	100	Euríbor	24 meses	0,92%	Sin vencimiento	Mensualmente
BANCO MEDIOLANUM	Depósito 2,75% Mix	50	Fondo de inversión	6 meses	2,75% en 50% inversión; resto, fondo	Hasta 30 de junio	A vencimiento
Banco Finantia Sofinloc	Depósito Combinado	50	Fondo de inversión	13 meses	2,6% en 50% inversión; resto, fondo	Sin límite	A vencimiento
Sabadell	Sterling IBEX Up 18 II	100	IBEX 35 (en libras)	18 meses	2% si sube o mantiene el IBEX; 1% si baja	Hasta 26 de junio	A vencimiento
bankinter.	Dep. Garantizado Digital 10	100	Acciones Santander-BMW	18 meses	2,6% si suben valores; 0,66% si bajan	Hasta 3 de julio	A vencimiento

FUENTE: HELPMYCASH Y ELABORACIÓN PROPIA

ENTRA EN **20minutos.es**
 Y ACÉRCATE A:

ABOUT LINE SEREM

Bankia

MI NEGOCIO Y YO

Mil descuentos sin salir de casa

Más de 14 millones de españoles ya efectúan compras a través de webs de cupones para adquirir viajes, ropa o salir a cenar. La cara negativa: quejas por peores servicios



Tres de cada diez empresas que ofertan sus productos a través de cupones de descuentos no hacen negocio, solo promoción.

FOTO: JORGE PARÍS

NICOLÁS M. SARRIÉS

Llegaron a España hace poco menos de una década y ya las utilizan la mitad de los consumidores para hacer sus compras. Son las páginas web de descuentos y cupones *online*, un fenómeno que crece mes a mes y que cada vez se amplía a más sectores del comercio, bajo la bandera de fuertes rebajas en el precio como reclamo para los usuarios y de grandes volúmenes de venta para las empresas.

Pero ¿de qué hablamos cuando nos referimos a una web de descuento o cupones *online*? Son páginas o aplicaciones en las que distintos proveedores ofertan productos y servicios en los que la nota común es que su precio registra una rebaja o una promoción especial durante un tiempo determinado. Viajes organizados con un 50%, un 70% o hasta un 90% de descuento, tratamientos de belleza, zapatillas de deporte y hasta liposucciones o implantes mamarios. Cualquier negocio es susceptible de alojarse en estas páginas, cuya base de negocio consiste en ingresar un porcentaje de cada venta.

Con unos descuentos tan agresivos, ¿dónde está el negocio? La respuesta es que no

hay negocio para tres de cada diez empresas que se presten a ofertar por este medio sus productos. Y es que se ha de visualizar como un acto promocional, de *marketing*, que utiliza el proveedor para darse a conocer y tratar de fidelizar a futuros clientes. De hecho, algunas promociones especialmente agresivas no se materializan (hay cláusulas para ello) si no alcanzan un número mínimo de participantes, toda vez que la única forma de no perder demasiado es con un mayor volumen de ventas.

Y es que precisamente uno de los puntos oscuros de estos grandes descuentos está en las numerosas quejas y

10.900

millones de euros mueve el comercio 'online' en la economía española, según el Ministerio de Industria

denuncias que en ocasiones generan, en la medida que algunos proveedores no prestan un servicio o un producto de tanta calidad como si fuera pagado sin descuento. Las redes sociales están repletas de usuarios que dan sus opiniones libremente sobre cada establecimiento o marca. Una buena medida para evitar sorpresas desagradables es precisamente consultar en Internet las reseñas del local al que pensamos acudir.

Siempre han existido los cupones de descuento. Antes, nos llegaban al correo o nos los proporcionaba un intermediario en la calle o en la prensa escrita, por ejemplo. La novedad es que han llegado nuevos intermediarios. Generalmente, cada una de estas webs exige que el usuario se dé de alta para poder acceder a las compras. Una vez inscrito, cada día a primera hora se reciben uno o varias *newsletter* en las que se especifican las mayores promociones de ese día o esa semana. Y es que este es precisamente uno de los puntos más destacados de los cupones *online*: tienen una vigencia muy corta, lo que favorece la compra impulsiva y poco reflexionada.

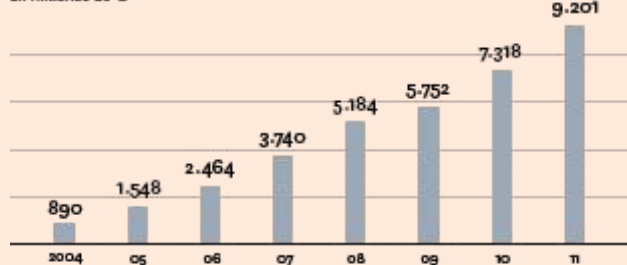
Crecimiento del 36%

El mercado de los descuentos en Internet no ha dejado de crecer en los últimos años. Así, según un estudio de la consultora Valassis en el primer semestre de 2013 (últimos datos disponibles), se distribuyeron 231 millones de cupones de descuento.

PRINCIPALES WEBS DE DESCUENTOS	¿QUÉ PRODUCTOS Y SERVICIOS OFRECEN?	¿EN QUÉ CIUDADES ESTÁ PRESENTE?	¿QUÉ DESCUENTOS OFRECE?	PRINCIPALES VENTAJAS Y CARACTERÍSTICAS
	Proponen ofertas en restaurantes , establecimientos y productos de salud y belleza, cursos, formación, ocio y viajes.	Tiene una fuerte presencia en Barcelona, Bilbao, Madrid, Zaragoza, Málaga, Sevilla y Valencia , entre otras.	Rebajas de hasta el 90% como máximo y alrededor del 40% y el 60% más habitualmente. Algunas son ilimitadas.	Aquellos clientes que recomienden la web a nuevos usuarios consiguen un descuento de 5 euros por persona.
	Nombrada por <i>Forbes</i> como la empresa de mayor crecimiento en la historia , ofrece descuentos en todo tipo de productos.	Presentes en 48 países, en España ofrecen sus servicios en más de 25 localidades y provincias (A Coruña, Las Palmas...).	Descuentos de hasta el 90%. Por ejemplo, un jamón ibérico de bellota valorado en más de 400 euros, se vende por 149 euros.	Su aplicación para el móvil es una de las más descargadas y permite acceder a los mismos contenidos que a través de la web.
	Planes, viajes organizados, productos de primeras marcas... esta empresa española oferta de todo.	Está presente en cerca de un centenar de localidades españolas, lo que la convierte en una de las más capilarizadas.	Descuentos de hasta el 70-80% en todo tipo de establecimientos y productos. Por ejemplo, un iPhone 5S rebajado un 16% .	Los descuentos duran 24 horas habitualmente, pero se pueden disfrutar en los siguientes 6 meses desde la compra.
	Se consideran el primer club de venta privada en la red de España. Venden moda, relojes, tecnología, joyas, juguetes...	En su caso no necesitan estar presentes en ninguna ciudad, ya que todas sus ventas son por correo.	Descuentos de entre el 20 y el 70% con respecto a las tiendas. Todos los productos son nuevos y con plenas garantías.	Para acceder a su catálogo de ofertas hay que ser socio , ya que es un club privado. Todas son primeras marcas comerciales.
	Especializados en la venta con descuento de eventos y actividades de ocio locales. También hay spas, karts...	Ofrecen productos y servicios en cerca de un centenar de localidades españolas, desde Viladecans hasta Fuenlabrada.	Las mayores ofertas de todas las webs consultadas: descuento del 100% en algunos servicios, como apuestas.	La web tiene una cómoda visualización que permite buscar las promociones más nuevas, las que se acaban...

EL COMERCIO ELECTRONICO EN ESPAÑA

En millones de €



FUENTE: FUNDACIÓN ENCUENTRO

H. DE PEDRO

Esta cifra supone un 36% más respecto al mismo periodo del año anterior. «Pone de relieve la creciente aceptación de esta herramienta de marketing promocional tanto entre las marcas, que elevan sus ventas, como entre los consumidores españoles, que al usarlos logran sustanciales descuentos en su cesta de la compra», explican desde esta compañía especializada en el asesoramiento y el tratamiento de promociones.

Las páginas web especializadas en la venta por medio de descuentos significan más de una cuarta parte de todo el mercado de compra-venta por Internet (26,8%), según datos del Ministerio de Industria correspondientes al año 2011. El mercado de las compras colectivas o los cupones generó en 2012 más de 10.900 millones de

Disponibles en grandes ciudades

Uno de los puntos a mejorar por las principales webs de descuentos es la difusión por todo el territorio nacional. Y es que la gran mayoría de las promociones se registran en las principales capitales de provincia, lo que deja a los habitantes de ciudades medianas, pequeñas y pueblos menos atendidos en este sentido. En algunos casos, son pequeñas empresas locales o regionales las que han ocupado estos nichos no cubiertos por las grandes (Groupon, Letsbonus, etc.).

euros y supuso un incremento de un 20% en el número de usuarios compradores. Cifras que hablan de una tendencia al alza que, según los analistas, seguirá aumentando en el futuro.

¿Está llegando este nuevo mercado a todos por igual? Si bien los analistas apuntan a que la compra con descuentos en Internet está creciendo en todos los sectores, sí que hay colectivos que están liderando este negocio: «El motor de crecimiento de este nuevo canal son las mujeres, menores de 50 años, residentes en las poblaciones más grandes y clases más acomodadas, perfil donde el uso es más intensivo», explican desde el Observatorio Nacional de las Telecomunicaciones y de la Sociedad de la Información.

«El comercio *low cost*, el canal *outlet*, la compra colectiva y la gratuidad de ciertos servicios, que muchas empresas están dispuestas a pagar por nosotros, han relegado el fenómeno de las rebajas a una cuestión sentimental», explica Josep Francesc Valls, director de marketing de la escuela de negocios Esade.

En opinión de este experto, sin embargo, este fenómeno no está exento de peligros, como el daño a la imagen de marca: «Si una marca *luxury*, *premium* o *medium* se identifica con bajo precio, vas a tener muchísimas dificultades para explicarle al cliente por qué luego vas a cobrarle más por el mismo valor», añade.

XV PREMIO ACCENTURE DE PERIODISMO



PREMIO AL REPORTAJE SOBRE EL HOGAR DOMÓTICO

Nuestro colaborador Juan Castromil ha ganado el XV Premio de Periodismo Accenture, en la categoría de Tecnología, por su trabajo *El hogar, controlado desde el móvil* (*MiBolsillo*, marzo). En la foto (izq.) con los otros ganadores, L. Martín y A. Simón, y V. Moreno, pres. de Accenture.



Préstamo Personal

FINANCIAMOS TUS SUEÑOS

En Banco Pichincha, te ofrecemos nuestro Préstamo Personal para que puedas financiar lo que desees y **con las mejores ventajas.**

Infórmate en tu oficina más cercana o en nuestra web.

DESDE **7% TIN**,25



Oferta válida hasta el 30/07/2014. 7,25% TIN (8,396% TAE) para clientes que cumplan las siguientes condiciones: ingreso neto mensual de los prestatarios a partir de 3.090€, nómina domiciliada y 3 recibos domiciliados. TAE calculada para un préstamo de 20.000€ a un plazo de 5 años y comisión de estudio y apertura de 2% (financiada); el importe total adeudado (incluye cuota, comisiones e intereses) es de 24.303,20€; cuota mensual: 398,39€. En caso de no cumplir condiciones: 9% TIN (10,308% TAE) para prestatarios con ingreso neto mensual a partir de 2.000€, según se cumplen condiciones se va reduciendo el TIN anual aplicable: domiciliación de nómina (-0,5%); domiciliación de 3 recibos (-0,25%). TAE calculada para un préstamo de 20.000€ a un plazo de 5 años y comisión de estudio y apertura de 2% (financiada); el importe total adeudado (incluye cuota, comisiones e intereses) es de 25.309,99€; cuota mensual: 415,17€. Para resto de clientes, consultar condiciones en oficina del Banco. Operación sujeta a previa aprobación por parte del Banco.



91 593 00 00
www.bancopichincha.es

Hasta **10.000 €**



DACIA SANDERO

Se coloca como el modelo más vendido en el segmento de menos de 10.000 euros, con 2.604 unidades. También está en el siguiente segmento. **9.054 €**



DACIA LOGAN

El poder de convicción de la marca Dacia está en el precio, lo que le permite colocar dos coches en el segmento más bajo. El Logan es el segundo. **8.928 €**



FORD KA

El más pequeño de Ford es, entre los pequeños urbanos, el más vendido hasta mayo en esta gama minoritaria en España. Su precio manda. **8.727 €**



TOYOTA AYGO

El modelo urbano del fabricante japonés ha conseguido vender en estos 5 meses del año 181 unidades, 80 menos que en el año pasado. **9.470 €**



TATA VISTA

La marca india coloca su modelo en este top ten del segmento más barato con solo 105 unidades vendidas. En toda la gama, MSI contabiliza 4.447. **8.975 €**



SEAT MII

La españolidad de Seat permite que su urbano sea el más vendido de los trillizos del grupo. Ha colocado 104 unidades en 5 meses, por las 81 de 2013. **9.670 €**



ŠKODA CITIGO

El segundo de los trillizos del grupo Volkswagen, el Citigo, se queda por debajo del Seat, a pesar de que el precio de venta es algo más asequible. **9.303 €**



SUZUKI ALTO

Al igual que Tata, la marca japonesa consigue aparecer en la selección con tan solo 41 unidades del Alto, 13 más que en los 5 meses de 2013. **9.684 €**



FIAT PANDA

MSI posiciona el Panda en dos segmentos con diferentes precios. En este y en el siguiente. De menos de 10.000 euros ha vendido 36 unidades. **9.275 €**



VOLKSWAGEN UP

Esta categoría es tan reducida que la consultora MSI contabiliza 9 modelos. El resto los agrupa bajo 'otros'. Entre ellos está el trillizo de Volkswagen, el Up. **9.388 €**

Los coches son para las vacaciones

La entrada del verano acelera la decisión de compra de mucha gente pensando en las vacaciones. Eso explica que el Gobierno haya prorrogado el PIVE antes de que se agotase

JUAN FERRARI

En el sector del automóvil no se hace el agosto, se hace el julio. La cercanía del viaje de las vacaciones acelera la decisión de compra de muchos españoles, aunque la realidad es que en numerosos concesionarios es difícil encontrar un coche con una entrega tan a corto plazo.

La crisis ha cambiado la forma de producir y las fábricas funcionan si tienen pedidos en firme de sus concesionarios. Para evitar retrasos mayúsculos, las redes hacen sus planes y piden con anticipación, pero en determinados modelos, especialmente los más nuevos y con más tirón, es difícil que las plantas den abasto.

Aún así, no está en el temperamento patrio la planificación, sino más bien la improvisación. Decisiones tomadas más con el corazón que con la cabeza. Esto explica que en los meses de junio y julio se concentre el 20% de las matriculaciones de turismos de todo el año, con un 11% solo en julio. Por contra, agosto se derrumba y los concesionarios languidecen por la falta de clientes.

Precios reales, desde...

Los precios recogidos en el informe elaborado por MSI para MiBolsillo son muy reales, pues es una media ponderada de toda la gama del modelo. José Manuel López explica que se han establecido ponderando las ventas de cada una de las versiones del modelo, lo que arroja el precio medio al que se ha puesto en el mercado ese turismo y todoterreno entre enero y mayo de este año. Por eso saben que la media pagada por todos los coches vendidos es de 23.724 euros.

11%
de las ventas de turismos y todo terrenos se concentran en el mes de julio y el 20% si se suma junio.

Los más retrasados o aquellos a los que les ha fallado el coche a última hora son los únicos despistados de agosto. Pasa lo mismo con los talleres: «Cerrado por vacaciones».

La constancia de la importancia de junio-julio para todas las marcas está en que el Gobierno no ha querido demorar la sustitución del PIVE 5 por su sucesor. En la primera semana de junio, las peticiones del 5 superaban ya las ayudas previstas para 175.000 vehículos, que se han agotado en apenas 5 meses. El Consejo de Ministros del 6 de junio aprobó la renovación del PIVE para turismos y todoterrenos y el PIMA Aire para furgonetas.

El propio presidente del Gobierno, Mariano Rajoy, fue el encargado del anuncio una semana antes, muestra más que patente de la importancia que el Gobierno está dando a las ayudas para achatar vehículos de más de 10 años o 7 en el caso de furgonetas, y la adquisición de uno nuevo.

Sin embargo, las posteriores renuncias, bien porque el sistema no los ha aceptado bien porque algunos compradores se han echado para atrás, todavía permiten que se puedan adquirir coches bajo las ayudas del PIVE 5. Pero el Gobierno no ha querido crear incertidumbre; es conocida la



Salón del automóvil de Madrid. Estos certámenes son un termómetro de la marcha para el sector. JORGE PARIS

MATRICULACIONES ENERO-MAYO 2014 (Turismos + 4x4)

De 0 a 10.000 €			
MODELO	ACTUAL (2014)	VAR. 2013	PRECIO (€)

Sandero	2.604	2.382	9.054
Logan	405	112	8.928
KA	386	263	8.727
AYGO	181	266	9.470
Vista	105	200	8.975
Mii	104	81	9.670
Citigo	67	129	9.303
Alto	41	28	9.684
Panda	36	70	9.275
Otros	94	165	9.388
TOTAL	4.447	3.696	8.091

De 10.001 a 18.000 €			
MODELO	ACTUAL (2014)	VAR. 2013	PRECIO (€)

Corsa	10.757	10.211	16.310
Polo	7.929	7.867	15.943
Clio	6.672	7.815	15.714

208	6.623	7.632	15.578
Fiesta	6.017	6.581	15.464
Sandero	6.004	2.569	11.092
Ibiza	5.288	5.751	16.405
C3	4.870	3.049	15.434
500	4.268	2.575	14.835
Panda	3.401	2.772	12.274
Duster	3.140	1.981	15.438
Otros	36.966	33.192	14.623
Total	101.935	91.995	14.966

De 18.001 a 25.000 €

MODELO	ACTUAL (2014)	VAR. 2013	PRECIO (€)
--------	---------------	-----------	------------

León	11.041	8.903	21.799
Ibiza	8.572	5.321	19.254
Focus	6.804	4.319	21.040
Astra	6.502	6.916	22.505
C4	6.208	5.187	21.304
Mégane	6.190	5.463	21.337
Golf	6.113	5.293	22.787
308	6.020	5.697	22.130
Aurís	4.479	3.011	21.603
A1	3.780	1.976	20.690
C-Max	3.761	3.556	21.795
Otros	63.145	54.055	21.198
Total	132.615	109.697	21.322

previsibilidad del presidente Rajoy, que limita las sorpresas a las imprescindibles.

Haber paralizado las ventas en pleno junio hubiese sido muy mal recibido por los concesionarios, los fabricantes y también por muchos compradores que ya han tomado la decisión de estrenar coche para ir a su sitio de descanso estival.

José Manuel López, responsable de la consultora especializada en automoción MSI, sitúa en 22.200 euros la media del precio de los turismos vendidos en los 5 primeros meses del año, que sumaron 308.301 unidades (frente a 273.627 del año 2013). En el caso de los todoterrenos, la media pagada por los 56.457 matriculados (por 40.163 del año anterior) se eleva a 31.941 euros. En total, 364.758 unida-

LA LUZ BAJARÁ A CORTO PLAZO CON EL CAMBIO

El Gobierno defiende que la nueva tarifa reducirá el recibo al menos un 3%, pero si la demanda aumenta, las cosas pueden cambiar



JUAN FERRARI

El 1 de abril entró oficialmente para 17 millones de hogares una nueva forma de calcular el recibo de la luz, pero hasta el 1 de julio las eléctricas no empezarán realmente a aplicarla. Su complejidad ha permitido esta etapa de transición, aunque con carácter re-

troactivo desde el 1 de enero, lo que significa que las compañías tienen que recalcular los recibos bajo el nuevo sistema.

Los expertos dicen que el precio provisional está por encima del que determina el modelo creado. Esto obligará a las eléctricas a devolver en las próximas semanas el dinero facturado de más. Será

Quejas de los independientes

El mercado sigue dividido entre los clientes regulados, con las tarifas establecidas por un mecanismo determinado por ley, y el llamado mercado libre, donde las comercializadoras eléctricas ofertan precios más o menos cerrados. Antes, el mercado regulado quedaba en exclusiva para las grandes empresas eléctricas, las llamadas comercializadoras de referencia. El segundo, el libre, les estaba por contra vedado y solo podían actuar las comercializadoras independientes y pequeñas. Ahora, las grandes también estarán en el libre, con la queja de las pequeñas.

la primera alegría que recibirán los hogares que han sufrido un continuo incremento del recibo de la luz.

La segunda es mejor: el Gobierno calcula un ahorro del 3% para cada familia afectada por la reforma tarifaria. Un cambio que empezó a cocinar en diciembre tras acusar a las eléctricas de haber amañado el precio con el anterior sistema. Por supuesto, a su favor.

Expertos e, incluso, asociaciones de consumidores dan por válido el ahorro del 3% que está asegurado, pues se ha terminado con un sistema basado en una fórmula financiera que encarecía artificialmente el recibo.

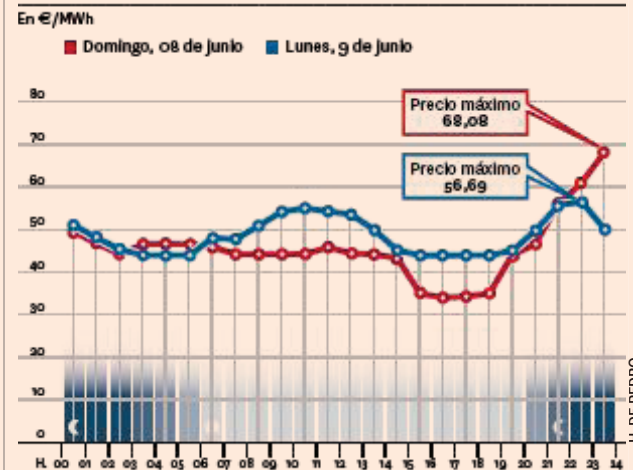
Anteriormente, cada 3 meses se hacía una subasta (Cesur) a la que acudían distribuidoras de la luz, pero

o tarifa de último recurso (TUR) de menos de 10 kilovatios. El resto, los que están en el mercado libre, seguirán bajo sus contratos pactados.

Para los regulados, el recibo se compondrá de dos elementos, como el actual, con el término fijo de potencia y el variable ligado a la energía consumida. El fijo no varía mucho. Hay una parte que se destina a los peajes que recoge costes derivados del modelo energético. Se cobra en función de la potencia contratada, que suele ser de 3,3, 4,4 o 5,5 kW.

Esta cifra se multiplica por 0,1300485 euros por kilovatio y día facturado (en febrero aumentó un 18%). En el caso más frecuente, de 4,4 kW, se multiplica 4,4 por esa cifra (0,5722134) y esta por los días que contabiliza el recibo,

COSTE POR HORAS DE LA DEMANDA PREVISTA POR REE



FUENTE: RED ELÉCTRICA ESPAÑOLA (REE)

1MWh son 1.000 kWh. El precio de la generación se mide en €/MWh y el cliente €/kWh. El del gráfico se divide por 1.000

también intermediarios financieros. En esta subasta se establecía un precio fijo que regía para el trimestre. Este precio suponía un riesgo, pues podía ser mayor o menor al que realmente costaba generar la luz de todo ese periodo. En el primer caso, las eléctricas ganaban y en el segundo perdían. Curiosamente ha salido a favor de las empresas y el Gobierno dice que han ganado en total por ello 1.160 millones de euros (300 millones anuales).

El fin de esta subasta garantiza ese ahorro del 3%. Ahora lo que está por demostrar es si el kilovatio consumido va a salir más caro o más barato con la nueva fórmula. Y en este punto las opiniones son divergentes.

Antes de desgranar el nuevo recibo, hay que aclarar que los 17 millones son aquellos que estaban acogidos al modelo de precio regulado

60 (2 meses). El resultado son 34,33 euros. Pero el nuevo sistema ha creado un segundo concepto fijo, margen de comercialización, de 4 euros por kW contratado. Con los 4,4 kW, otros 17,6 euros sumando 51,93 euros más un 25% de impuestos y 1 euro de alquiler de contador. En total, 66 euros, aunque no se haya encendido una bombilla.

La parte variable es la que más ha cambiado, ya que se pagará la electricidad al precio que cuesta producirla en cada momento. REE (www.esios.ree.es/web-publica) da a las 20,15 horas el precio por horas del día siguiente. Como se aprecia en el cuadro, varía en función de cada hora y del día de la semana. O si hace calor o frío.

Ahora bien, esta es la teoría, pues en la práctica será muy difícil de aplicar, al menos a corto plazo. Para que se pueda facturar SIGUE EN PÁG. 2 >



El contador antiguo, a la izquierda, y más frecuente; y a la derecha, el nuevo o inteligente. ARCHIVO

CONTADORES, EN MANOS DE LAS COMPAÑÍAS

Un elemento clave de la reforma eléctrica del Gobierno es el modelo de contador que cada consumidor tiene instalado en su casa. De este va a depender que se pague un precio u otro distinto que, por cierto, va a ser muy difícil, por no decir imposible, conocer de antemano, según

denuncian expertos y, especialmente, las organizaciones de consumidores.

Pero lo más curioso de esta discriminación es que no está en manos del usuario elegir, pues los contadores de la luz son propiedad de las empresas (lo que explica el pago de un alquiler mensual

que suele rondar el euro) y a ellas corresponde cambiarlos. Y van haciéndolo por calles y barrios. De momento han sustituido el 30% y es improbable que esté todo el proceso finalizado antes de 4 años, en 2018.

La diferencia estriba en que los nuevos o inteligentes (técnicamente los telegestionables) son capaces de leer el consumo por horas, lo que permite una facturación al detalle y discriminar tarifas de forma temporal. J. F.

VIENE DE PÁG. 1 > por horas hay que tener un contador inteligente (el 30% de las casas) y ni siquiera en este caso, pues no está demostrado que sean capaces tal y como están instalados.

El Gobierno ha dado hasta 2018 para completar el cambio de contadores. El otro 70%, el que siga con el contador 'tonto', pagará en función de un precio diario calculado por REE. Poco importa si se consume a las tres de la madrugada o a la misma hora de la tarde.

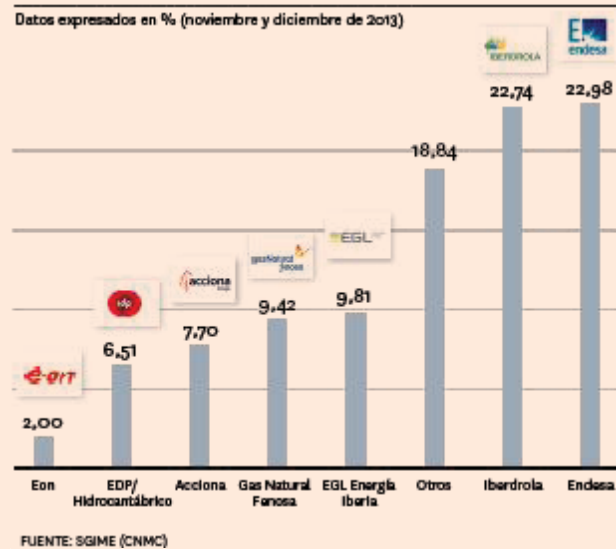
Las asociaciones de consumidores critican que no paguen todos por igual, lo que califican de injusto y quizá hasta de ilegal. Además, el consumidor no sabrá hasta varios días después a cuánto le saldrá la luz. Y, por último, será imposible calcular si han facturado bien con tantas tarifas distintas (1.440 si se factura por horas o 60 si es por días).

Además, consumidores y expertos alertan de que cuando la demanda vuelva a subir y haya que generar electricidad más cara, con gas, la luz volverá a subir.

Esto respecto a aquellos clientes del mercado regulado. Pero lo que están en el libre, y han firmado contratos

GENERACIÓN POR GRUPO EMPRESARIAL

Datos expresados en % (noviembre y diciembre de 2013)



FUENTE: SGIME (CNMC)

17 millones de consumidores estarán afectados por la nueva tarifa, todos los incluidos en el mercado regulado

con distribuidoras de luz, el sistema no varía demasiado.

Aún así, la reforma ha establecido que todas las comercializadoras, la CNMC registra 509, deben tener una oferta por todo un año de consumo con tarifas transpa-

rentes y comparables (cuadro de la derecha).

Las asociaciones de consumidores recomiendan a sus asociados que no se acojan a estas tarifas más o menos planas, por considerarlas más caras que el mercado regulado. Los comparadores de precios que han surgido en Internet sí las consideran interesantes. Su principal virtud es que se sabe lo que se pagará en un año. Lo peor, que se penaliza con un 5% si se abandona antes del año.

OFERTAS A PRECIO FIJO POR 12 MESES

Para un consumo contratado de 4,40 kWh de potencia y 4.000 kWh de consumo medio anual, recogidos por CNMC. Sin discriminación horaria

COMERCIALIZADORA	OFERTA	PRECIO ANUAL 1.º AÑO 2.º AÑO	VALIDEZ
alcanzia	Tarifa 2.0A web	823,80 € 823,80 €	Solo para consumidores domésticos
edp	Fórmula Luz Hogares	828,03 € 829,81 €	Solo para comercios o negocios
Filigrana	Serosense 10	828,39 € 828,39 €	Solo para consumidores domésticos
IBERDROLA	Conect@ Luz	829,69 € 829,69 €	Válida para cualquier consumidor
chc energia	Bienvenida Especial	836,64 € 836,64 €	Válida para cualquier consumidor
SOI energia	Som Energía 2.0A	841,20 € 841,20 €	Válida para cualquier consumidor
ZENERGIA	Zencer 2.0A	842,29 € 842,29 €	Válida para cualquier consumidor
audax energia	Audax 2.0A Web	843 € 879,30 €	Válida para cualquier consumidor
Endesa	Tarifa ONE Luz (2.0A)	843,14 € 843,14 €	Clientes dom., negocios y comunidades
e-on	Tarifa Básica Online	844,64 € 879,93 €	Válida para cualquier consumidor
gasNatural fenosa	Tarifa Plana Media Luz	854,69 € 783,47 €	Válida para consumidores domésticos
nexus energia	Luz 10 (2.0A)	857,20 € 866,67 €	Válida para cualquier consumidor
tracsa	Doméstica 2.0	862,72 € 862,72 €	Válida para cualquier consumidor
fenienergia	Megavatio 2.0A	865,19 € 865,19 €	Válida para cualquier consumidor
Aduriz Energia	Oferta A - 20A	866,67 € 866,67 €	Válida para cualquier consumidor
GESTERNOVA	Viviendas	866,67 € 866,67 €	Válida para cualquier consumidor
LUZ.com	Tarifa Hogar (2.0A) Sin Discr. Horaria	866,67 € 866,67 €	Válida para cualquier consumidor
ELCTRA SURIA, S.L.	Básica 10	866,67 € 866,67 €	Válida para cualquier consumidor
WATERGAS	Tarifa Básica 2.0 A	866,67 € 866,67 €	Válida para cualquier consumidor
eoenerg	Goienar 2.0A	866,67 € 866,67 €	Válida para cualquier consumidor
vertselenergia	Oferta 2.0 A Comercios y Negocios	872,81 € 872,81 €	Válida para comercios o negocios

Los importes que figuran en la tabla incluyen el IVA y el impuesto de la electricidad (en el caso de las ofertas de electricidad), pero no incluyen el importe del alquiler del equipo de medida. Todos los importes se han calculado suponiendo constantes los precios actuales del suministro. Las condiciones particulares que aplican a la revisión de precios de cada oferta se pueden consultar en el detalle de la misma, en la ficha de características.

LA VOZ DEL EXPERTO

Optar entre tres tarifas distintas

MERCEDES FRANCISCO SÁNCHEZ

Técnica de ComparadorLuz.com

El ahorro en la factura de la luz pasa hoy por elegir correctamente el tipo de tarifa que le conviene a cada usuario. Desde el 1 de abril, el cliente puede escoger entre el precio voluntario al pequeño consumidor, las tarifas fijas anuales o las ofertas de libre mercado. El precio voluntario al pequeño consumidor, a partir del 1 de julio de 2014, será diferente en función del contador instalado. Si el contador es digital y habilitado para la telemedida, el consumidor pagará un precio diferente por hora siendo estos muy volátiles. Si en cambio, el contador digital no está habilitado o es analógico (la mayoría de los casos), se le aplicará una media ponderada del precio por hora, con lo que no conocerá el precio aplicado hasta que no reciba la factura. Las tarifas fijas anuales serán tarifas con precios fijos congelados un año y contratos de permanencia

Recomendamos una tarifa conocida y sin permanencia

anuales, y las ofertas de libre mercado serán precios libres ofrecidos por las diferentes compañías, siendo actualmente más baratos que las tarifas reguladas. Nuestra recomendación para el usuario es escoger una tarifa que establezca un precio económico conocido de antemano y que no implique un contrato de permanencia. Esta elección concederá al cliente la posibilidad de adaptarse a los cambios que ocurran en el mercado eléctrico, sin atarle a un contrato con la compañía. Esta decisión facilitará el cambio de una modalidad a otra cuando finalmente se haya adaptado el mercado al nuevo sistema.



Pensar en el medio ambiente es pensar en un futuro mejor.

En Gas Natural Fenosa pensamos siempre en la sostenibilidad y el uso responsable de la energía, prestando una especial atención a la protección del entorno y al uso eficiente de los recursos naturales.

Porque preservar el medio ambiente sólo es posible si lo hacemos entre todos.

Juntos seguiremos esforzándonos para hacer del mundo un lugar mejor.

Si quieres saber más, entra en gasnaturalfenosa.com/medioambiente

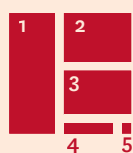
gasNatural fenosa 
la energía que piensa

DISTRIBUCIÓN DE LA ENERGÍA. El conjunto de la sociedad española necesitó el equivalente a 82,99 millones de toneladas de petróleo (ktep) para satisfacer la totalidad de sus necesidades energéticas. La mayor parte, un 40%, se la llevó el transporte, seguido de industria y residencial. La crisis ha provocado que se necesiten 13 millones menos de ktep

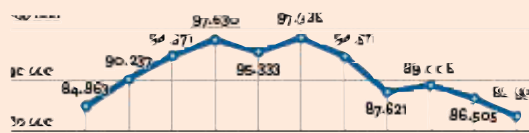
82.991

miles de toneladas de equivalencia de petróleo (ktep) se consumieron en España en 2012. El ktep es una unidad que se utiliza para comparar de forma equivalente diferentes fuentes energéticas.

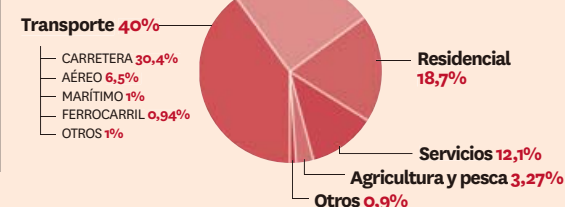
¿DE DÓNDE PROCEDE ESTA ENERGÍA?



CONSUMO FINAL EN ESPAÑA 2002-2012
(sin consumo no energético). Fuente: IDAE



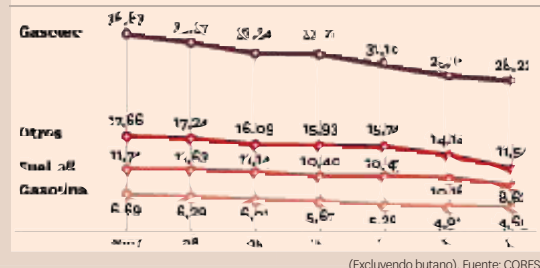
CONSUMO POR CLIENTES
(sin consumo no energético)



1 DERIVADOS DEL PETRÓLEO

46% (38.175 ktep). El transporte, que acapara el 40% de la energía consumida en un año, genera que los derivados del petróleo (gasolinas, gasóleos, queroseno y fueloil, en este caso excluido el gas butano) supongan casi la mitad de las fuentes energéticas usadas en España. La mayoría del petróleo va, pues, al transporte, pero también a usos de agricultura/pesca (7,44%), calefacción de hogares y otros edificios (7,44%) o industria (3,53%).

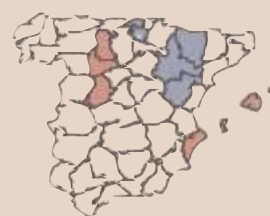
1A. EVOLUCIÓN DEL CONSUMO DE DERIVADOS



(Excluyendo butano). Fuente: CORES

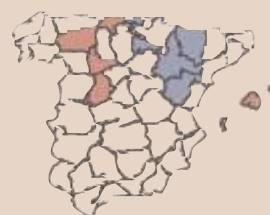
1B. LAS PROVINCIAS MÁS CARAS Y LAS MÁS BARATAS

PRECIOS MEDIOS CON IMPUESTOS. Quedan fuera Canarias y Ceuta y Melilla por su régimen fiscal (2013). Fuente: Ministerio de Industria



GASÓLEO DE AUTOMOCIÓN

LAS MÁS BARATAS		LAS MÁS CARAS	
Huesca	1,305	Ávila	1,385
Zaragoza	1,310	Alicante	1,385
Teruel	1,321	Palencia	1,386
Vizcaya	1,324	Valladolid	1,386
Álava	1,325	Baleares	1,406
MEDIA NACIONAL	1,361		



GASOLINA 95

LAS MÁS BARATAS		LAS MÁS CARAS	
Huesca	1,378	Ávila	1,452
Zaragoza	1,384	León	1,453
Teruel	1,390	Valladolid	1,453
Vizcaya	1,391	Cantabria	1,453
La Rioja	1,395	Baleares	1,469
MEDIA NACIONAL	1,433		

1C. CONSUMO POR HABITANTE

TONELADAS EQUIVALENTES DE PETRÓLEO/HABITANTE. Fuente: CORES



1D. CONSUMO POR SECTORES DE TRANSPORTE EN UN MES

(EN MARZO DE 2014). TONELADAS EQUIVALENTES DE PETRÓLEO. Fuente: CORES

Automoción 46,85% > 2.120 ktep



Buques 14,41%
> 651 ktep (fueloil)



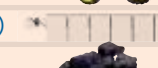
Aviación 8,45% > 383 ktep (queroseno)



Agrícola y pesca 7,44% > 338 ktep (gasóleo)



Calefacción 4,43% > 201 ktep (gasóleo)



Coque 4,27% > 193 ktep

Asfaltos 2,63% > 119 ktep

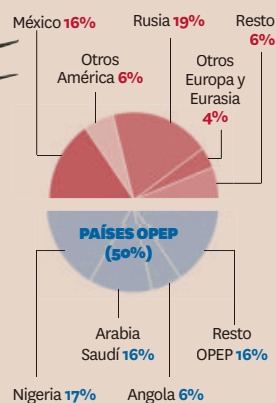
Otros 11,52% > 521 ktep

TOTAL CONSUMO DERIVADOS DEL PETRÓLEO EN UN MES

4.528 ktep

1E. ORIGEN DEL CRUDO IMPORTADO

DE ENERO A MARZO DE 2014. Fuente: CORES



2 ELECTRICIDAD

24,90% (20.661 ktep). La electricidad se considera energía final a diferencia de las otras, primarias, pues no se obtiene de la naturaleza directamente. Se usan diversas fuentes, como renovables, nuclear, carbón, gas o fueloil.

2A. PRECIO PARA UN CONSUMIDOR MEDIO

AÑO	EUROS /KWH
2011	16,29
2012	17,95
2013	17,53
2014 (febrero 2013-enero 2014)	17,41

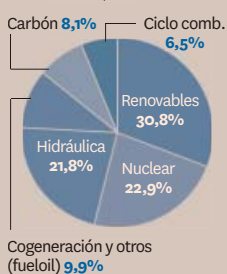
Fuente: OMELE, REE y CNMC

2B. EVOLUCIÓN DEL CONSUMO



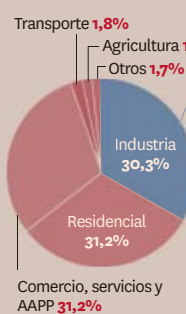
2C. GENERACIÓN ELÉCTRICA ENTRE ENERO Y MAYO 2014

Fuente: MINETUR / IDAE



2D. CONSUMO FINAL DE ENERGÍA ELÉCTRICA (2012)

MILES DE TONELADAS DE EQUIVALENCIA PETRÓLEO. Fuente: MINETUR / IDAE



LOS MAYORES CONSUMIDORES INDUSTRIALES (Fuente: REE)

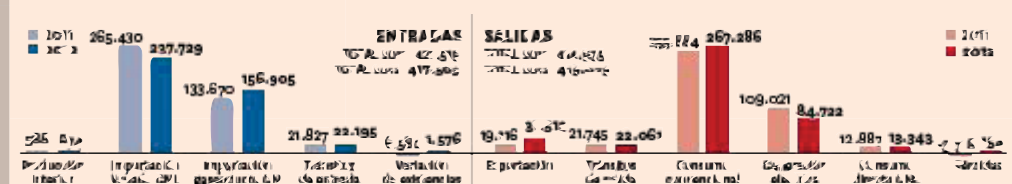
21,7%	Fabricación de productos de hierro, acero y ferroaleaciones
6,8%	Industria química
6,3%	Fabricación de otros productos minerales
6,2%	Industria de la alimentación
5,1%	Industria del papel
4,4%	Fabricación de caucho y plásticos
4,4%	Comercio al por menor
3,8%	Almacenamiento y otras actividades del transporte
3,4%	Suministro de energía eléctrica (gas, vapor y AAC)
3,3%	Captación, depuración y distribución de agua

3 GAS (sin contabilizar generación eléctrica)

19,74% (16.375 ktep). El gas natural (se extrae de la tierra) y el butano (del petróleo) se contabilizan como fuentes diferentes, aquí están juntos. El 19,74% incluye el gas usado directamente, no para electricidad.

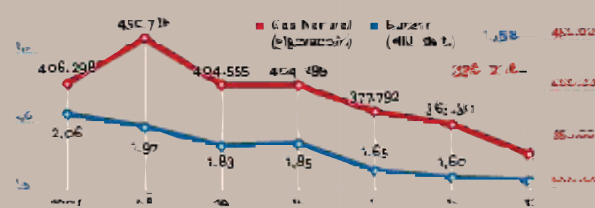
3A. BALANCE DE PRODUCCIÓN Y CONSUMO DE GAS NATURAL

Datos expresados en GWh. Fuente: CORES



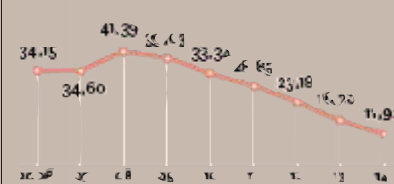
3B. EVOLUCIÓN DEL CONSUMO

Fuente: CORES



3C. EMPLEO DEL GAS NATURAL EN LA PRODUCCIÓN DE ELECTRICIDAD

Fuente: CORES



4 RENOVABLES (sin contabilizar electricidad)

7,55% (16.375 ktep). Aunque la mayoría de las energías renovables se utilizan para generar electricidad, cada vez más se emplean para calentar o enfriar edificios, sumando el 7,55% de la energía primaria en 2012.

5 CARBÓN

1,8%
(1.507 ktep)

EL GASÓLEO NO SE SALVARÁ DE NUEVAS ALZAS

En España, los combustibles en origen son más caros que en la UE, pero los impuestos son más bajos. Bruselas pide subidas tributarias

J.F.

Bruselas no quiere una pelea tributaria entre países. Por eso presiona para que armonicen sus sistemas fiscales y eviten diferencias abultadas que distorsionen la competencia de unas empresas comunitarias sobre otras.

En el caso de España, la Comisión urge al Gobierno a que modifique los tributos con los que grava los carburantes, especialmente el gasoil. Se produce la paradoja de que el precio antes de impuestos difiere ostensiblemente de unos países a otros, a pesar de que todos los Es-

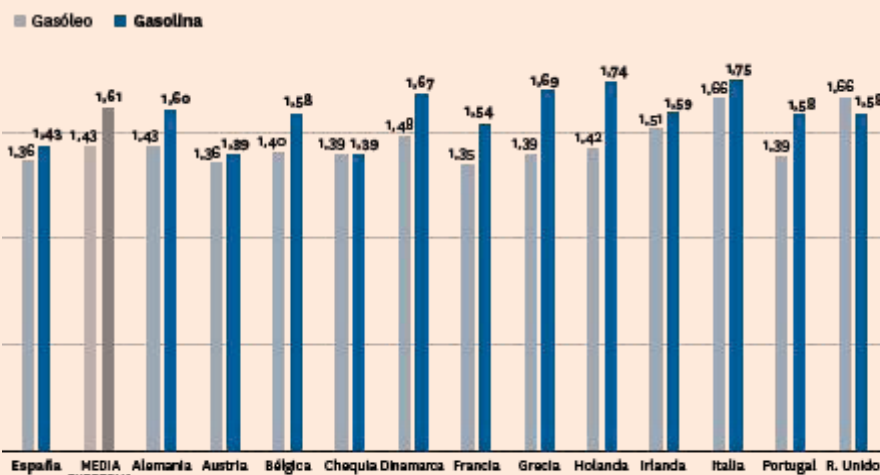
tados pagan lo mismo por el barril de petróleo.

En esta disparidad, los españoles pierden, pues el litro de gasolina de 95 se pagó de media en abril a 0,705 céntimos antes de impuestos, cuando la media de la eurozona fue de 0,666 céntimos y la de la UE de 0,652. Solo Dinamarca y Bulgaria superaron a España.

En gasóleo, los españoles pagaron el litro, sin impuestos, a 0,723 euros, frente a los 0,691 de la eurozona y de la UE-27. La diferencia no se explica muy bien, máxime si se tiene en cuenta que España es una potencia en refino, ya que

LOS PRODUCTOS PETROLIFEROS

COMPARATIVA DE PRECIOS EN PAÍSES DE LA UE CON IMPUESTOS En €



FUENTE: MINETUR

Repsol, con más gasolineras

En 2012, último dato registrado, había en España 10.424 gasolineras, 800 más que en 2008. Repsol se situó a la cabeza, con el 34%. Sin embargo, las marcas más conocidas han ido perdiendo peso en el mercado, del 70% en 2008 al 61% en 2012. Otras marcas han irrumpido, así como los hipermercados.

produce más gasoil y gasolina de la que consume, exportando la diferencia.

Pero este mayor coste se compensa con unos menores impuestos. Así, una vez aplicados los tributos, el precio final se sitúa por debajo del resto de europeos. Aunque en abril el litro de 95 subió hasta 1,416 euros, todavía estaba por debajo de la media de la eurozona, 1,577, y de la UE, 1,543 euros. En España, de ca-

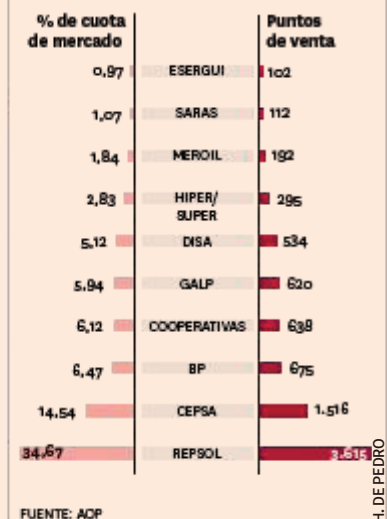
da litro de gasolina, el Estado se quedó el 50,2% del precio, cuando la media del resto fue del 57,7%. En gasóleo, los impuestos en España supusieron el 45,2%, frente al 50,2% de media.

Bruselas ya presentó en 2011 una directiva para equiparar los impuestos, lo que exige a España alzas considerables, de al menos 8 céntimos en el gasoil y la mitad en la gasolina. Pero reciente-

mente ha insistido y ahora quiere que la armonización se produzca antes de que termine el año.

Sin embargo, la igualación de impuestos debe llegar primero a la propia España, pues existen notables diferencias de unas comunidades a otras. Cataluña, cuyo precio sin impuestos es el más bajo de España, luego ve incrementar el coste hasta situarse en la media nacional.

LAS ESTACIONES DE SERVICIO Datos de 2012



FUENTE: ACP

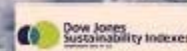
H. DE PEDRO

Mientras todos hablan de preservar nuestro mundo, el mundo ha vuelto a reconocer a Enagás como una empresa líder en sostenibilidad



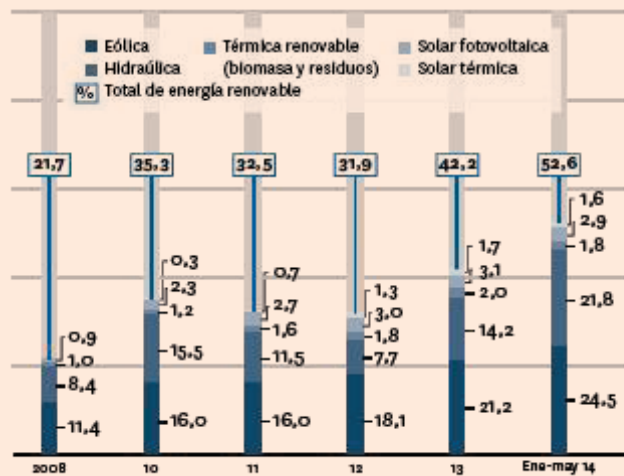
Son los hechos los que mueven el mundo. Por eso Enagás, Transportista y Gestor Técnico del Sistema Gasista, dispone de su propio Modelo de Gestión Sostenible. Un modelo muy exigente con el que trabajamos cada día. Gracias a él, es nuestro trabajo el que habla por nosotros de sostenibilidad.

Enagás en el Dow Jones Sustainability Index por 6º año consecutivo.



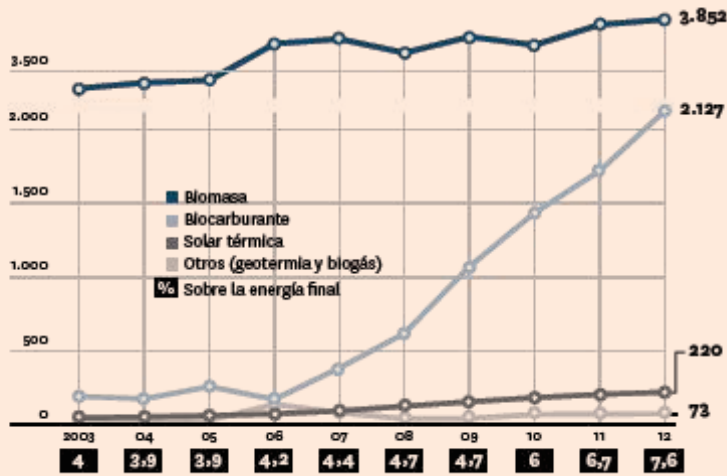
LA ENERGÍA RENOVABLE EN ESPAÑA

EVOLUCIÓN DE SU PESO EN LA GENERACIÓN DE ELECTRICIDAD
En % sobre el total de las fuentes energéticas.



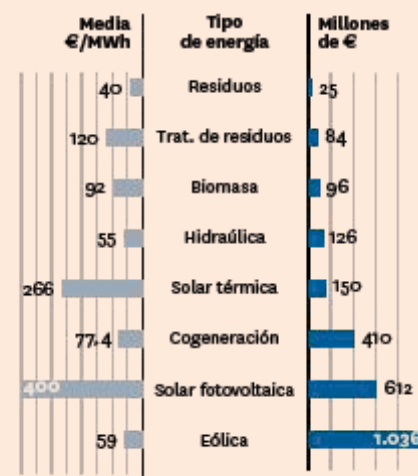
FUENTE: REE

CONSUMO DE ENERGÍAS RENOVABLES PARA USO FINAL
Sin contabilizar la usada para generar electricidad. (En ktep).



FUENTE: Minetur / IDAE

ENERGÍAS PRIMARIAS
Renovables más cogeneración. (Datos de ene-abr 2014).



FUENTE: CNMC

H. DE PEDRO

RENOVABLES, UN 'MIX' DE AMOR-ODIO

Las energías renovables generan el 43% de la electricidad que se consume en España. Sin embargo, el Gobierno considera que no se pueden pagar 7.000 millones de primas cada año para mantenerlas

J.F.

José Miguel Villarig, presidente de la Asociación de Productores de Energías Renovables, APPA, comenta que el año pasado la asociación europea de energía eólica concedió un premio a España por ser el primer país europeo que consigue que la energía generada por viento sea la principal fuente de producción de electricidad.

Los datos oficiales arrojan que en 2013 el 21,2% de la electricidad consumida se obtuvo con generadores eólicos. Por primera vez se superaba a la energía nuclear (por una décima) o a cualquier otra como fuente de suministro eléctrico.

Además, la eólica no es la única renovable que contribuye al suministro de luz. El porcentaje se eleva al 28% si se suman el resto de tecnologías renovables (solar y biomasa) y al 42,2% con la obtenida gracias al agua.

Y eso solo en cuanto a la obtención de electricidad. Las energías renovables aportan también su grano de arena a la hora de mover automóviles (gracias a los biocombustibles) o contribuyen a calentar el agua para usos residuales, industriales o grandes edificios públicos. En estos usos consiguen sumar una cuota del 7,5% de la energía primaria del año pasado. Gracias a estas energías, en España se dejó de quemar en 2013 casi 15.000 millones de toneladas de petróleo, con su consiguiente efecto medioambiental.

Electricidad caída del cielo

La energía hidráulica, la obtenida gracias a la fuerza del agua, está presente desde los albores de la electricidad, aunque nunca se denominó como renovable. Ahora tanto sus productores (las eléctricas consideradas tradicionales) como las renovables la reclaman como una energía verde. Sin embargo, al igual que la electricidad eólica, su importancia varía considerablemente según las estaciones y el capricho de la naturaleza; sin lluvia no hay electricidad.

No obstante, sobre las energías renovables recae el sambenito de las cuantiosas primas que reciben. El pasado año alcanzaron los 7.500 millones de euros y el Gobierno lleva varias reformas seguidas con el único fin de recortarlas.

Hace unas semanas aprobó un nuevo Real Decreto que, según el Gobierno, las reducirá en 1.700 millones de euros al año. El presidente de Appa cree que serán algo más, al menos 2.000 millones, aunque habrá que esperar unos días más a conocer la Orden Ministerial que aclare los recortes. En la práctica, las instalaciones dejarán de tener asegurada una rentabilidad del 7-8% por una menor del 6%. En el sector consideran que el Gobierno puede hacer cambios mirando al futuro, pero no tocar el pasado. Los tribunales decidirán.



Parque de energía solar en Beneixama, cerca de Alicante.

ARCHIVO

POR PARTES

EÓLICA ▶ Genera electricidad mediante unas turbinas movidas por el viento gracias a unas aspas que hacen girar un eje central conectado a un generador eléctrico.

SOLAR FOTOVOLTAICA ▶ Convierte la luz del sol directamente en electricidad mediante un proceso químico. Alimenta motores, otros aparatos eléctricos o se vierte en la red. Se almacena en baterías.

SOLAR TÉRMICA ▶ Aprovecha el calor del sol para calentar agua. Sirve para calefacciones, piscinas, agua sanitaria, climatización de edificios y para otras aplicaciones industriales. También se emplea para mover turbinas que generan electricidad.

BIOMASA Y RESIDUOS ▶ Procede del aprovechamiento de residuos de materia orgánica e industrial formados en un proceso biológico o mecánico. Se queman para generar electricidad o se transforman en otras sustancias usadas como combustibles.

BIOGÁS ▶ Gas obtenido por la degradación de la materia orgánica, mediante la acción de microorganismos y otros factores que actúan en ausencia de oxígeno.

BIOCOMBUSTIBLES ▶ Combustible originado a partir de productos agrícolas que se mezcla con la gasolina o el gasoil, lo que rebaja las emisiones contaminantes.

MARINA ▶ Se utiliza la fuerza de las mareas o de las olas para mover turbinas que generan electricidad directamente.

VITORIA!
GASTEIZ!
2012
EUROPEAN
GREEN CAPITAL



#buenaenergía

La Selección lleva años dándonos buena energía.
Y ahora, se la vamos a devolver.



◀ Escucha la canción Buena Energía
que hemos compuesto
con Maldita Nerea.



laenergiadelaroja.com



IBERDROLA

ESPAÑA, LLAVE PARA EL GAS HACIA EUROPA

La crisis de Ucrania ha demostrado que la UE debe disponer de más gas que el ruso. España podría canalizar más del 10% del consumo

J. F.

Europa ha vuelto a ver las orejas al lobo. El conflicto entre Rusia y Ucrania, que aunque en una fase más suave sigue sin resolverse, ha demostrado que algunos países de la Unión Europea corren un evidente riesgo al tener una fuerte dependencia del gas siberiano.

España, como puerto de entrada del gas africano y americano, es parte de la solución. Pero, nuevamente, Francia se interpone al dificultar la construcción del gasoducto Midcat, por Perpignan, que junto con los de Irún y Navarra aportarían al sistema español un potencial de exportación hacia Europa de 50 o 60 bcm al año, del 10 al 15% de la necesidad del continente.

El pasado octubre, la Comisión Europea calificó esta infraestructura gasista como prioritaria, lo que supondría fondos comunitarios para costearla. Sin embargo, como declaró recientemente el presidente de Enagás, Antonio Llardén, entre la construcción y los acuerdos y permi-

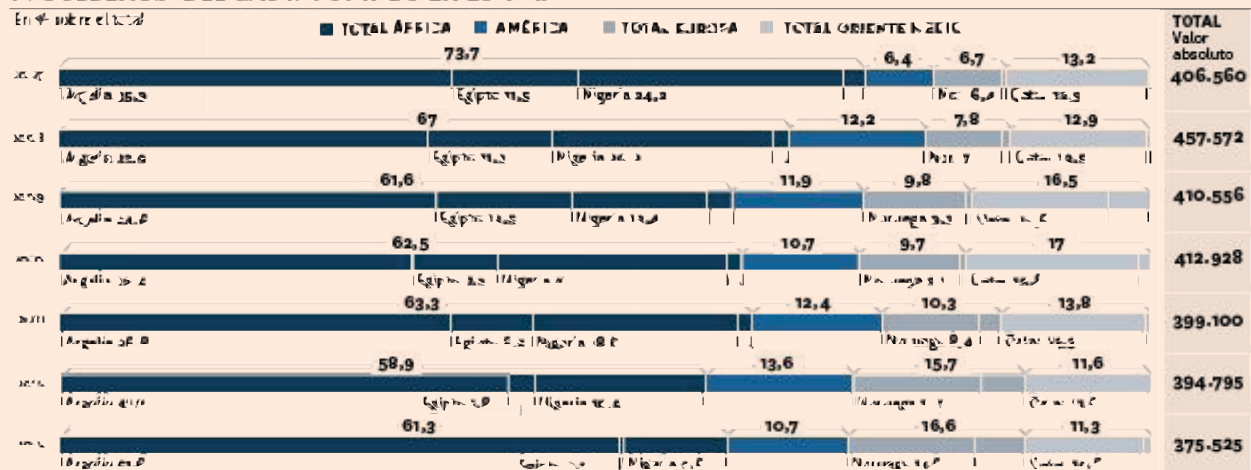
tos entre países, el gasoducto podría demorarse cuatro o cinco años.

Fuentes de Gas Natural reconocen que el conflicto de Ucrania «ha abierto una oportunidad para que España juegue un papel más relevante como puerta de entrada de gas al centro de Europa. España dispone de varias plantas de regasificación que operan por debajo de su potencial y cuenta con un proveedor que ha demos-

51,58%
supone el gas importado de Argelia en España, cifra similar a la de 2004. Sin embargo, cayó a un 32,3% en 2006

trado ser fiable a lo largo de los años, como es Argelia. Aún así, que España sea capaz de aprovechar esta oportunidad depende de múltiples factores, entre ellos, la voluntad, tanto de la Comisión Europea como de nuestros vecinos, de construir nuevas interconexiones».

PROCEDENCIA DEL GAS IMPORTADO EN ESPAÑA



GASEODUCTO DEL MEDGAS



Coches movidos por gas

El PP pretende un plan de automoción con gas natural como recambio al petróleo, para lo cual ha pedido al Gobierno que haga un estudio de viabilidad para declarar esta energía como «una alternativa estratégica». Frente a gasolinas y gasóleos, es menos contaminante y tiene más reservas. Gas Natural Fenosa, que apuesta por este combustible en automoción, declara que reduce en un 85% las emisiones de óxidos de nitrógeno y de partículas en suspensión y hasta un 20% las emisiones de CO₂.

España tiene una potente red gasista, tanto en gasoductos como en regasificadores. Estas últimas reciben el gas transportado en barcos (previamente licuado, lo que hace que abulte 500 veces menos) y lo devuelven a su estado original, volcándolo en la red de gasoductos para su consumo directo. España acumula casi el 40% del potencial de regasificación de Europa, lo que aporta una posición privilegiada, pero además, cuenta con dos gasoductos que proceden de Argelia: el más antiguo entra por Tarifa tras atravesar Marruecos, y el segundo, el Medgas, en funcionamiento desde 2011, va directamente de Argelia a Almería.

Esta red está actualmente infrautilizada por el descenso de la demanda del gas natural en España, especialmente por la caída de la producción eléctrica mediante plantas de ciclos combinados. El sector considera que el uso de las instalaciones españolas, tanto de gasoductos como de regasificadoras, para canalizar gas natural desde África (especialmente Ar-

gelia) y América del Sur (Trinidad Tobago y Perú), abarataría el precio del gas en España, pues los ingresos del gas en tránsito contribuirían a pagar el coste de las redes.

Rusia cubre un tercio del medio billón de metros cúbicos (500.000 bcm) de gas natural que se consume en Europa al año y salvo el Reino Unido, España y Portugal, todos los países encienden sus calderas con gas ruso. Países Bálticos, Bulgaria, Eslovaquia, República Checa y Rumanía le compran casi la totalidad de lo que consumen, Alemania, cerca del 40% y Austria sube hasta el 60%.

Ante esta situación, se ha vuelto a poner sobre la mesa la necesidad de que Europa pueda contar con alternativas al gas ruso. No porque se pueda prescindir del él, pues no habría posibilidad de cubrir la demanda europea, sino para que en el caso de subir en demasía el precio, se pueda sustituir parte por gas procedente de otras zonas. Y aquí las miradas se vuelven hacia España, que debe romper, una vez más, la barrera de los Pirineos.

«Con buenas conexiones, España podría aportar a Europa el 12% del gas ruso»

ANTONI PERIS

Presidente de la Asociación Española del Gas, Sedigas

Antoni Peris considera que el sector del gas no precisa una reforma porque solo acumula un «ligero desajuste coyuntural».

¿Cómo puede España garantizar el suministro en Europa?

España es uno de los países más diversificados y seguros de Europa. Sin ir más lejos, el año 2013 recibió gas de 11 países distintos, mientras

que en Europa existen países, como Estonia, Bulgaria, Finlandia, Letonia, Lituania o Eslovaquia, que dependen al 100% del gas ruso, y otros, como Bulgaria o Hungría, que lo hacen en un 90%. Por otro lado, su nivel de infraestructuras es óptimo. De las 22 plantas regasificadoras en operación que existen en Europa, 6 están en las costas españolas. Con unas buenas interconexiones, España podría aportar a Europa hasta el 12% del gas que procede de Rusia.



BIO Es, además, director general de Negocios Regulados de Gas Natural. Ingeniero industrial, nació en 1956.

¿Existe suficiente capacidad con los dos gasoductos que cruzan el Mediterráneo?

Una de las virtudes del sistema gasista español es su doble capacidad de entrada de gas. Actualmente, el 46% lo hace en forma de gas natural licuado (GNL), y el resto, el 54%, a través de gasoducto. ¿De qué depende la construcción de la tercera conexión con Europa, la Midcat?

Es necesario un acuerdo entre los países implicados. Por parte de España, las infraestructuras están prácticamente finalizadas y el gasoducto podría entrar en funcionamiento en 3 o 4 años. El sector está pendiente de una reforma del gas, ¿supone un riesgo o una oportunidad? El sector gasista acumula un ligero desajuste coyuntural,

pero su potencial de crecimiento es motor de creación de empleo y de generación económica. Además de la proyección exterior de nuestro país, el sector del gas tiene otros ámbitos donde crecer. Por un lado, se encuentra el

«Para construir el Midcat es preciso un acuerdo entre los países implicados»

sector doméstico comercial, que actualmente se posiciona 20 puntos por debajo de la media europea. En relación con la industria, la implantación de cogeneraciones puede suponer un menor consumo en energía primaria. El gas

tiene suficiente potencial como para seguir creciendo en vehículos particulares e incluso en grandes buques.

Las plantas de ciclo combinado están prácticamente paradas. ¿Se sienten maltratados?

Son la tecnología más eficiente para la generación eléctrica. Por el cambio de política energética de 2008 los desplazó para dar entrada a las renovables. No obstante, el gas continúa siendo la mejor garantía para el desarrollo de estas energías, por estar disponible ante su intermitencia y por su eficiencia. Actualmente, las empresas propietarias de ciclos combinados se encuentran a la espera de conocer el sistema que se seguirá para practicar la hibernación de las centrales menos activas.

De **10.001** a **18.000** €



OPEL CORSA

El Corsa continúa como el modelo más vendido de la marca alemana en España. El coche, fabricado en España, se coloca a la cabeza, a pesar del precio. **16.310 €**



VOLKSWAGEN POLO

El Polo, coche fabricado igualmente en España, es otro éxito de ventas de Volkswagen. Hasta mayo, MSI contabiliza 7.929 unidades. **15.943 €**



RENAULT CLIO

El Clio de Renault está descendiendo ventas respecto al año pasado. Aún así, coloca el modelo como el tercero más vendido en el segmento. **15.714 €**



PEUGEOT 208

Al igual que el anterior, el 208 pierde fuelle con los meses. Pese a ello, ha vendido 6.623 unidades en los 5 primeros meses de este año. **15.578 €**



FORD FIESTA

El precio del *fordfi*, el veterano modelo, le hace aguantar bien este año con caídas menores que otros de su competencia. 6.014 unidades. **15.464 €**



SEAT IBIZA

El Ibiza aparece en este y en el siguiente bloque, en el que ocupa el segundo puesto (se obvia). Con este precio, MSI registra 5.288 unidades. **16.405 €**



CITROËN C3

El modelo de Citroën, que el pasado año tuvo problemas de *stock*, se coloca entre los más vendidos en este precio, con 4.870 coches matriculados. **15.434 €**



FIAT 500

El pequeño de la gama 500 consigue matricular en 5 meses 4.268 unidades, casi 2.000 más. El 500L ya supera los 18.000 euros. **14.835 €**



FIAT PANDA

MSI da dos precios distintos para el modelo, lo que hace que esté presente en los dos segmentos. Con este precio se contabilizan 3.401 unidades. **12.274 €**



DACIA DUSTER

El tercero de la gama Dacia, el SUV Duster, consigue puesto gracias a un precio imbatible entre los modelos contra los que compete. **15.438 €**

VIENE DE PÁG. 8 > des matriculadas, a un precio medio de 23.724 euros.

Esta consultora ha elaborado para *MiBolsillo* el listado de los vehículos más demandados en España según precio, con 3 rangos diferenciados: hasta 10.000 euros, de 10.000 a 18.000 euros y entre esta cantidad y 25.000.

La primera conclusión que arroja su informe es que no solo se han vendido más coches en estos 5 meses que el pasado año, sino que los coches vendidos son más caros. Así, ha subido el porcen-

taje de coches entre 18.000 y 25.000 euros, a un 36,3% del total de las compras, cuando en 2013 era un punto y medio



inferior. Por contra, los vehículos entre 10.000 y 18.000 euros, que sumaron el pasado año un 29,3% de las com-

pras, se han reducido este año al 27,9%.

Otro dato de MSI es que los coches de menos de 10.000 euros son marginales, pues no llegan ni al 1,2% de las ventas del periodo, muy similar al año pasado. De hecho, en el segmento tipo A, los más pequeños conocidos como urbanos, entre los diez más vendidos no hubo ni uno que bajase de esa cifra, e igual pasa con el siguiente segmento, el tipo B.

Por curiosidad, se vendieron 603 unidades de más de 100.000 euros. El más caro, el Lexus LS, 147.800 euros.

PLANES DEL GOBIERNO

Dacia, Peugeot y Citroën encabezan el podio en ventas con ayudas PIVE

El 6 de junio, el Consejo de Ministros renovaba las ayudas al achatarramiento y compra de un nuevo vehículo, los planes PIVE para turismos y todoterrenos y el PIMA Aire para furgonetas. Esa misma semana, las peticiones de ayudas del PIVE 5 superaban los fondos previstos

por el Gobierno de 175 millones de euros que han permitido la adquisición de unas 175.000 unidades con las ayudas de 1.000 euros del Gobierno más otros 1.000 del concesionario. Según los cálculos realizados por el IDAE (dependiente del Ministerio de Industria), que está ges-

tionando el plan PIVE, de los 78.018 coches validados (van con retraso y falta por analizar el expediente de 100.000 peticiones de ayuda), la segunda enseña del grupo Renault, Dacia, es la marca que ha matriculado más unidades con ayudas PIVE: 7.788, con un 9,98% del total de vehículos ya validados. El segundo puesto es para Peugeot (9,4%), seguido de Citroën (9,38%), Ford (8,14%), Renault (8,03%), Seat (7,86%), Opel (7,43%), Volkswagen (6,59%) y Nissan, que con 5,47% del total de ventas cierra el *top ten*.

De **18.001** a **25.000** €



SEAT LEÓN

El León ha sido, tras su hermano el Ibiza, el coche más vendido de todos los del mercado en el periodo. Casi la totalidad de sus ventas fue a este precio. **21.799 €**



FORD FOCUS

El Focus ocupa en realidad el tercer puesto del segmento, tras el Ibiza, que se obvia por estar en el segmento anterior. Se vendieron 6.804 Focus. **21.040 €**



OPEL ASTRA

El segundo modelo más demandado de Opel en España consigue puesto gracias a las 6.502 unidades vendidas, apenas 400 menos que en 2013. **22.505 €**



CITROËN C4

Bajo la marca comercial más demandado de Citroën está una gama diversa de modelos. Citroën consigue vender 6.208 unidades, un millar más que el año pasado. **21.304 €**



RENAULT MÉGANE

La nueva versión del Mégane hace que el modelo recupere ventas, aunque todavía no ha alcanzado el primer puesto, que ocupó durante meses. **21.337 €**



VOLKSWAGEN GOLF

El mítico modelo, con muchos seguidores en España, resiste el paso del tiempo. Su nueva versión le hace subir ventas hasta las 6.113. **22.787 €**



PEUGEOT 308

El diseño más deportivo de la nueva versión, cuyo familiar acaba de llegar al mercado, le hace ganar también cuota de mercado en su segmento. **22.130 €**



TOYOTA AURIS

Su renovación le permite estar entre los más vendidos del segmento C, uno de los más reñidos. Toyota lo oferta en versión híbrida, algo más caro. **21.603 €**



AUDI A1

Primer y único modelo de una marca *premium* en la selección de MSI, por precios y éxito de ventas. Audi coloca su modelo más pequeño. **20.690 €**



FORD C-MAX

La C-Max, de fabricación patria, también sube ventas, aunque su novedad está perdiendo ya el tirón de los primeros meses. Vende 3.761, 200 más. **21.795 €**



La mayoría de los españoles prefieren ir a las tiendas especializadas o a los centros comerciales, antes que comprar online.

ARCHIVO

Ropa y cosmética para el verano

Las familias gastan cada vez menos en ropa y más en cosméticos durante las rebajas de la época estival. La crisis afecta al sector de la moda, pero sigue obteniendo beneficios

ALICIA IBARRA

Igual que ocurrió en las rebajas de invierno de este año, se espera un incremento sustancial en las rebajas de este verano, propiciado por una mayor confianza del consumidor en cuanto a las expectativas futuras. Esa es la conclusión a la que ha llegado la Federación de Usuarios y Consumidores Independientes (FUCI).

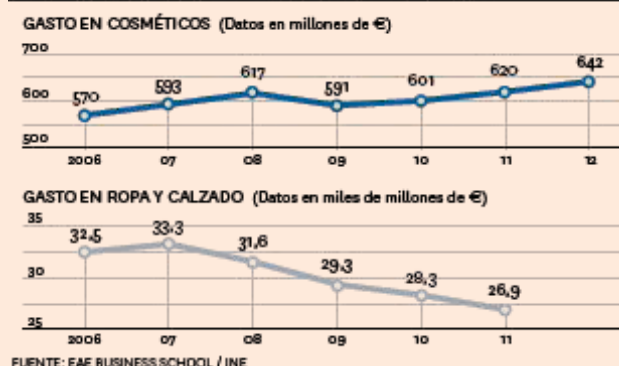
El año pasado se estimó que los hábitos de consumo de los españoles en las rebajas de verano se centraban en ropa, calzado y cosméticos, con un gasto medio de 72 euros por persona. Según un estudio de FUCI, que saldrá publicado dentro de unos días, la subida esperada para este año en ventas se estima entre el 5 y el 10% respecto a 2013.

Mientras que el consumo de cosméticos no ha parado de subir desde el inicio de la crisis —ha llegado a alcanzar cifras superiores a los 640 millones de euros (ver gráfico)—, el gasto en calzado y ropa ha disminuido. También habría que destacar el aumento del gasto en la reparación y alquiler de calzado total en España, que pasó por ejemplo de 97 millones en 2006 a 100 en 2011, según datos del INE. Esto significa que hay un mayor número de personas que prefieren arreglar los productos que tienen antes que comprar unos nuevos.

Estacionalidad

Tal y como marcan los principales indicadores, el mes de mayo ha supuesto un freno en las ventas de ropa y calzado, influidas especialmente por las condiciones clima-

EVOLUCIÓN DEL GASTO EN COSMÉTICOS Y ROPA



El éxito de los cosméticos

Los productos de protección solar representan el 15% del total de ventas de artículos para el cuidado de la piel y el 5% del total del negocio de la perfumería y cosmética, según la Asociación Nacional de Perfumería y Cosmética (STANPA). La venta de protectores solares aumentó un 11,85% durante la campaña de verano de 2013, cuando alcanzó un total de 164,85 millones de euros. Apenas les ha afectado la crisis y el volumen de negocio que generan supera los 280 millones de euros al año. Este mercado está entre los 10 más grandes del mundo, y es el cuarto en Europa.

tológicas y también por las expectativas de las rebajas de verano, que comenzarán el próximo mes de julio; una tónica que continúa desde el principio de la crisis, en 2006.

Según FUCI, la gente sigue prefiriendo comprar en las rebajas (84%). Cuando el producto está asociado a factores culturales, a costumbres o al clima, es muy difícil desestacionalizarlo. Sin embargo, dicha estacionalidad se ha visto rebajada tanto en el periodo navideño como en el veraniego, por la regulación que entró en vigor en 2012. El Gobierno aprobó un Real Decreto de medidas liberalizadoras del comercio que permite a los comerciantes abrir más horas y más días festivos, y que las tiendas ofrezcan rebajas durante todo el año.

En este sentido, la Comunidad de Madrid ha sido

LA TEMPORADA, EN CIFRAS

72

euros gastamos de media por persona en ropa, calzado y cosméticos durante las rebajas de verano de 2013, según FUCI.

50%

de los productos solares se venden en centros comerciales y grandes superficies; la otra mitad, en farmacias, según STANPA.



164,850

millones de euros gastados en protectores solares durante la campaña de verano del año 2013, según STANPA.

84%

de los españoles esperan a las rebajas para hacer sus compras, según los datos de FUCI recogidos el año pasado.

63,3%

del total de los españoles no han comprado por Internet en los últimos 12 meses, según un informe del CIS.

735

euros anuales menos de media ha gastado cada español en ropa desde 2006, según la patronal del sector textil (Acotex).

41,7%

del total de los españoles prefieren comprar ropa en las tiendas especializadas de la calle, frente a los centros comerciales y galerías o las tiendas online. Muchos de ellos aún no se fían del mercado de Internet.

69%

de las mujeres afirman haberse comprado ropa y complementos durante las rebajas de verano de 2013, según FUCI.

LO QUE MÁS SE VENDE EN VERANO

Para ellas

Para ellos



CAMISETAS

Las prendas de tirantes y los *tops* son la apuesta de las grandes marcas para este verano en el sector femenino. Se trata de artículos de algodón, coloridos y cada vez más anchos.



CAMISETAS

Los estampados psicodélicos en tonos *nude* definen las prendas masculinas de esta temporada.



BIKINIS

No hay ropa de baño más cómoda y más vendida que el bikini. Aunque es cierto que el trikini y el bañador estilo *pin up* están de moda, la mayoría de las mujeres siguen prefiriendo este clásico.



BERMUDAS

Al igual que en las camisetas, los tonos neutros van a predominar en los pantalones y bañadores masculinos. El color azul sigue siendo el favorito para el verano.



SANDALIAS

Las reinas del verano son, sin duda, las sandalias, más concretamente las Hawaianas, que ya están despuntando como producto más vendido a raíz del Mundial de Fútbol.



PANTALONES

Los *shorts* femeninos son una de las prendas más cómodas para el verano. El multicolor también se ha impuesto en estas prendas, dejando atrás el clásico color azul propio del vaquero.



CHANCLAS

La clásica sandalia de dedo sigue sustituyendo a la sandalia clásica. Los colores azul, verde y amarillo son los elegidos para esta temporada, haciendo un guiño a Brasil, país anfitrión del Mundial de Fútbol.

y seguirá siendo el lugar donde más dinero se destinará a las rebajas, según FUCI. Esto se debe, mayoritariamente, a factores como la localización o el número de población. Detrás irían Cataluña

y Valencia, mientras que Extremadura y Canarias podrían ser las que menos gasten durante las rebajas de este año, como ha sucedido en periodos anteriores.

Por su parte, las empresas han tenido que orientar su producción a esta pérdida de estacionalidad. La mayoría de ellas están de acuerdo con la medida impuesta por la Administración; así pueden

vender sus productos en cualquier época del año.

Compra 'online'

Según los datos que pone de manifiesto el último barómetro del Centro de Investigaciones Sociológicas (CIS), la mayoría de los españoles (63,3%) no han efectuado ninguna compra por Internet en los últimos 12 meses. De ellos, el 44% no lo ha hecho

porque no utiliza o no dispone de acceso a la Red, el 21,2% porque no se fía y el 20,5% es partidario de ver las cosas antes de adquirirlas. Respecto a la ropa y calzado, el CIS señala que los españoles compran en las tiendas especializadas de la calle (41,7%) y en los centros o galerías comerciales (25,6%) cuando van solos, prioridad que se mantiene cuando van

acompañados (32,9 y 31,9%, respectivamente).

Sin embargo, se calcula que aumentará el canal de venta *online* durante el periodo de rebajas. Esto se debe a que los ciudadanos recurren a la Red por motivos como la comodidad (84,6%); el precio, las promociones y las ofertas (78%); el ahorro del tiempo (75%) y la facilidad para comparar ofertas y obtener

información sobre los productos (61,5%). Con la compra *online*, los españoles cada vez consultan más los precios y comparan antes de hacer grandes desembolsos.

Las diferentes organizaciones de consumidores aconsejan a los clientes informarse correctamente de los derechos que poseen, así como de los procedimientos a seguir para que la compra sea segura.



1



2



7



6



10



9



11

CENTRO COMERCIAL

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

A. I.

Las empresas aprovechan la proximidad de las vacaciones para lanzar sus novedades e intentar captar el consumo veraniego.

1 SECADOR. Estas vacaciones **Taurus** te lo pone fácil para que luzcas una melena envidiable en cualquier ocasión. El nuevo secador de viaje Studio 1500 es ligero, fácil de transportar y con dos tipos de voltaje para adaptarse al máximo posible a las necesidades del momento. Un diseño actual y ergonómico con dos velocidades y dos temperaturas para poder elegir la opción que mejor convenga al cabello.

2 PINTAUÑAS. En verano nos pintamos más las uñas porque salimos más y llevamos más calzado descubierta, como las sandalias. Aprovechando la temporada, **Opi** ha creado nueve lacas de uñas de edición limitada, inspiradas en algunas de las marcas más emblemáticas de The Coca-Cola Company. Son el clásico rojo de la botella, el plateado de Coca-Cola light, el rojo oscuro con negro de Zero, el ne-

gro cereza del refresco Cherry, el color crema y rosa cálido de la Vanilla Coke, el verde cítrico brillante de Sprite y el naranja intenso y púrpura de la Fanta de Naranja y Uva.

3 CASCO URBANO. Speedcity es el nuevo producto estrella de la marca **Bultaco**. Se trata de un casco para moto con una nueva calota (protección facial y transparente) más pequeña, urbana y juvenil. Se inspira en los cascos de trial, pero con un estilo muy urbano. Compacto y muy ligero, aporta personalidad, comodidad y funcionalidad. Es perfecto para utilizarlo en la ciudad durante el verano y poder llevarlo contigo a donde quieras.

4 EYEWEAR. Las gafas y estuches **Paper&Paper** están elaborados de forma artesanal en España con papel reciclado de periódicos antiguos, cómics y otros. La cuidada selección de materiales y papeles aporta a cada consumidor individualidad en cada producto, alejándose del resto de marcas de gafas existentes en el mercado. A la venta en su página www.paperandpaperewear.com.

5 CASCOS. Sony presenta un tres en uno perfecto para llevarse la música de viaje: cascos, altavoces Surround y reproductor de MP3 en un solo dispositivo. Los auriculares NWZ-WH303 son inalámbricos, tienen capacidad para almacenar hasta mil canciones (4 GB), potenciador de sonidos graves, carga rápida y una batería que dura 20 horas. www.sony.es.

6 CAMINO CARD. Nace la primera tarjeta del peregrino, para hacerle más fácil y económica su travesía por el Camino de Santiago. Personal e intransferible, incorpora un seguro de accidentes y de asistencia sanitaria en viaje de Mutua Madrileña y permite descuentos en más de 600 establecimientos. **Camino Card** se puede activar por 7 días (10 euros), 15 días (15 euros) y 30 días (25 euros). www.camino-santiago.com.

7 EL MUNDIAL EN CASA. La marca de rollos de cocina, papel higiénico y servilletas **Renova** lanza su gama Foot Cup, concebida para el Mundial de Brasil. La colección está compuesta por estampados con originales diseños alusivos al fútbol. Con todos estos productos, Renova pretende alegrar y ambientar los hogares en los momentos más intensos de los partidos de fútbol y despertar la deportividad.

8 BUBBLEMINT. La empresa líder de chicles sin azúcar en España, **Orbit**, ha lanzado al mercado el nuevo Orbit Bubblemint. Este producto tiene un sabor muy peculiar, que mezcla la textura tradicional de la goma de mascar de fresa con el toque mentolado característico de la marca. Pretende aliviar el olvido del cepillo de dientes cuando estemos fuera de casa.

9 FRAPUCCINO. Con la llegada del calor apetece tomar cosas frías en cualquier momento. **Starbucks** ha experimentado con sus sabores de

10 CRUNCHY MUESLI. El secreto para empezar bien el día: hidratos de carbono, vitaminas y minerales, con mucho sabor y un 30% menos de grasa. **Special K** propone Crunchy Muesli, una mezcla única de cinco cereales integrales, con una alta densidad de nutrientes, que nos aporta 6 vitaminas y hierro. Además es rica en fibra, por su contenido en cereales integrales. Puedes añadirle leche, yogur o fruta fresca. Una pequeña ayuda para llevar una dieta equilibrada.

11 CARREFOUR BIO. Los supermercados **Carrefour** han sacado una gama de productos ecológicos certificados. Artículos de alimentación como el muesli con quinoa, la fruta o las verduras; pero también plantas para utilizar en la cocina, como la hierbabuena, el perejil y la albahaca, entre otras. Todos estos productos proceden de una agricultura basada en un sistema alternativo de producción, que emplea técnicas respetuosas con el medio ambiente, sin sustancias químicas, ni manipulación genética.

12 HUMIDIFICADOR. Este innovador humidificador de aire de **Philips** cuenta con tecnología NanoCloud, que combate la sequedad del aire con precisión y distribuye de manera uniforme el aire humidificado por la habitación.

Además, para asegurar un aire puro, ofrece una dispersión de bacterias un 99% inferior, en comparación con los modelos tradicionales de ultrasonidos.

13 NESTEA. Si el año pasado la marca lanzó Té Verde al Maracuyá-Mangostán y Té a la Manzana, este año **Nestea** sigue apostando por la innovación con su refrescante bebida Flor de Cerezo. Como el mismo nombre indica, se trata de un té refrescante inspirado en el dulzor propio del Nestea, al que se le ha añadido un ligero toque de sabor a flor de cerezo.

14 MAGNUM. La famosa marca de helados ha sacado, con motivo de su vigésimo quinto aniversario, la edición **Magnum Silver**. Una sofisticada gama de helados, bañada en una capa plateada de crujiente chocolate con leche y con exquisito sabor a Marc de Champagne. La colección especial será limitada y se completa con una tarrina sabor triple chocolate.

15 ZAPATILLAS. El modelo Hopman Leather de la línea Tennis personifica la esencia de la colección Authentic de **Fred Perry**. Combina un diseño retro con detalles premium como la piel (también en el forro). Disponibles en versiones clásicas como blanco o camel para ellos y en negro y blanco para ellas. www.fredperry.com.

¿Quieres ver tus productos en esta página



Envíanos tu nota, acompañada del material gráfico a: centrocomercial@20minutos.es

frappuccino y tiene nuevas recetas de cafés fríos listos para llevar. Poseen la misma calidad y textura que el resto de productos de la marca, pero un sabor innovador. Perfectos para quienes se queden en la ciudad este verano y quieran disfrutar de estas deliciosas bebidas en cualquier lugar.



3



13



4



5



12



8



14



15

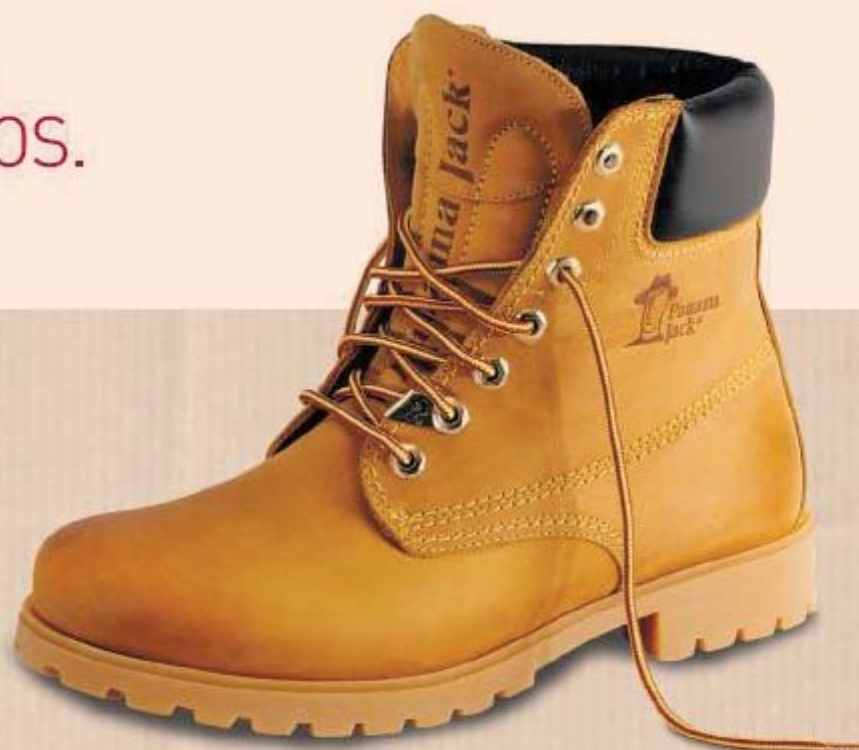
EMPRESAS



DESDE SIEMPRE,
HACIENDO GRANDES
A PYMES Y AUTÓNOMOS.

Solicítanos
FINANCIACIÓN
y haz crecer tu proyecto.

PANAMA JACK Y BANCO POPULAR.
25 AÑOS JUNTOS.



Exprimir las deducciones al máximo

El Gobierno ha incentivado algunas cosas con ayudas fiscales. El apoyo a la creación de empresas está de moda, y la vivienda, por contra, demodé

J.F.

Algo más de un mes para que finalice el plazo de presentación de la declaración de la renta, las deducciones se convierten en una obsesión, especialmente para contribuyentes que se temen una liquidación positiva; es decir, ingresar a Hacienda.

Y no necesariamente son aquellos que más han ganado; unas retenciones insuficientes son casi más perjudiciales. Un hecho frecuente en colectivos como los parados o pensionistas a los que se re tiene alrededor del 10% o algunos autónomos que se limitan al 21% sin tener en cuenta las circunstancias familiares como sí se considera en los asalariados.

A estas fechas conviene revisar las principales deducciones que ofrece Hacienda para liquidar el ejercicio de 2013. La vivienda sigue siendo la más cuantiosa, aunque

REFORMA, PISTAS

En los próximos días, el Gobierno tiene que presentar en sociedad las líneas maestras de la reforma fiscal integral, que afectará a varios impuestos. Hasta ahora se han ido desvelando algunas pistas de cómo será el sistema tributario de los ejercicios venideros.

VIVIENDA Uno de los mayores debates se ha centrado en si desaparecerá la deducción por vivienda para aquellos que la disfrutaban actualmente, pues se suprimió para los que compraron a partir del 31 de diciembre de 2012. Bruselas presiona para que desaparezca por completo, opinión que comparten los expertos. Pero el Gobierno ha dicho que continuará e irá extinguiéndose según se vayan cancelando las hipotecas.

INDEMNIZACIÓN Los trabajadores que sean despedidos tendrían que tributar por la indemnización, según han apuntado algunos medios. Eso sí, con algunas limitaciones y exenciones por tramos. Hoy no se tributa siempre que lo cobrado no supere lo establecido legalmente por despido.

PLANES DE PENSIONES Esta deducción podría salir beneficiada con la reforma, pues el Gobierno quiere fomentar los planes privados de jubilación, ya sean individuales (contratados en los bancos) o colectivos (pactados en convenio en algunas empresas).

2.000 MILLONES Cristóbal Montoro cifra en 2.000 millones lo que la sociedad se ahorrará con la reforma. Bajarán los impuestos directos (IRPF y Sociedades) y subirán los indirectos (especiales y ambientales). El IVA subirá, pero no sus tipos.

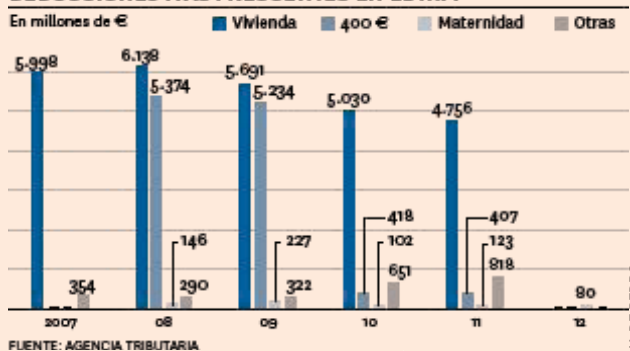


Todavía estamos a tiempo para revisar nuestras cuentas y aprovechar las deducciones en la declaración de la renta.



ARCHIVO

DEDUCCIONES MÁS FRECUENTES EN EL IRPF



El plan PIVE tributa en IRPF

Muchos contribuyentes que se han acogido a las ayudas a la compra de un coche (planes PIVE y PIMA) se han encontrado con la sorpresa de que este dinero concedido por el Gobierno, ya que de los 2.000 euros del PIVE, 1.000 los pone el Gobierno, y el resto, el concesionario y la marca. Toda subvención o prestación obtenidas de un organismo público se grava como un incremento patrimonial en IRPF al tipo marginal.

que todavía pagan una hipoteca anterior a esa fecha.

DEDUCCIÓN POR ALQUILER

Para ingresos inferiores a 24.107 euros. Con este límite, se puede deducir un 10,05% de los importes dedicados al alquiler, siempre que sea para la vivienda habitual, no la de la playa o la montaña. Y no se puede pasar de 9.040 euros, el mismo tope que en la deducción por vivienda propia, para ingresos de hasta 17.707 euros. Se pueden sumar otras deducciones autonómicas por el mismo concepto. Los alquiladores se desgravan los gastos.

CREACIÓN DE EMPRESAS

De nueva creación. Incluida en la Ley de Emprendedores, permite desgravar a aquellos contribuyentes que han invertido en acciones o participaciones de empresas creadas en los 3 últimos años. La desgravación es del 20% de lo invertido con un tope de 50.000 euros anuales. Por tanto, permite hasta 10.000 euros de desgravación.

ACTIVIDAD EMPRESARIAL

Beneficios exentos. Con el fin de fomentar la actividad empresarial, se permite que si el negocio arrancó dentro del ejercicio fiscal que ahora se liquida, se aplique una deducción del 20% de los rendimientos netos positivos con un máximo de 20.000 euros. También, una reducción en cuota de los beneficios de la actividad e invertidos en bienes de inmovilizado material (entre el 5 y el 10%).

CUOTAS SINDICALES

Menos da una piedra. Restan de la base imponible en la casilla de 'cuotas satisfechas a

sindicatos'. No viene por defecto, por lo que es posible olvidarse de ella. En este mismo concepto se incluyen las cuotas de colegios profesionales de afiliación obligatoria, estas últimas con un límite de 500 euros.

MÍNIMOS PERSONALES

Con un pan fiscal bajo el brazo. Se beneficia un gran número de ciudadanos, aunque no es una desgravación en cuota. Los mínimos por hijos y ascendientes (si no cobran pensión superior a 8.000 euros brutos al año y no declaran a Hacienda) son de 8.000 euros.

PLANES DE PENSIONES

La lucha de la jubilación. El Gobierno sigue premiando a aquellas personas que hagan ingresos en sus planes de pensiones, tanto si son individuales como si son colectivos.

AUTONÓMICOS

Existen numerosas desgravaciones específicas. Cada comunidad tiene sus propios apoyos fiscales, por lo que conviene conocerlos.

4.700

millones de euros **costó a Hacienda** las desgravaciones aplicadas en el ejercicio de 2011, el último contabilizado

está en desuso. Por contra, surge una nueva, la inversión en empresas de nueva creación. Aún así, la reforma no parece ser muy partidaria de las prebendas fiscales. Veremos cuáles sobreviven para la renta del próximo 2015.

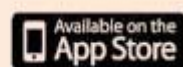
DEDUCCIÓN POR VIVIENDA

Limitada a los que compraron antes de 2013. Aunque sigue siendo la deducción más frecuente, y por tanto voluminosa, desapareció para aquellos que compraron a partir del 1 de enero de 2013. No si hubiesen dado la señal antes de esa fecha. De todas formas, en aquel momento, el Gobierno de Rajoy decidió no suprimirla con carácter retroactivo, por lo que perdura para aquellos

20 minutos siempre contigo



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



'Apps' contra el derroche energético

Los desarrolladores de tecnología móvil han puesto en el mercado varias aplicaciones que nos ayudan a hacer un seguimiento de nuestro gasto

FELICIANO TISERA

Cuando se trata de combatir el derroche energético, ningún esfuerzo es poco. Hoy existen en el mercado varias aplicaciones que nos ayudan a hacer un seguimiento de nuestro gasto.

En España, Gas Natural Fenosa pone a disposición de los usuarios la aplicación El Ahorrador, que permite calcular cuánto puedes ahorrar instalando gas natural en

428,98
euros al año podrías **ahorrar** una vivienda de 70 m² utilizando gas natural en vez de gas butano

tu vivienda: primero, tienes que seleccionar los tipos de energía que tienes actualmente; luego, estimar tu consumo actual respondiendo a algunas sencillas preguntas; y la aplicación te dará una estimación del ahorro que te podría suponer el paso al gas natural.

Por ejemplo, en una vivienda en Madrid de 70 metros cuadrados con cuatro personas y calefacción, agua caliente y cocina a gas buta-

no, el ahorro anual cambiando a gas natural sería de 428,98 euros.

En términos ecológicos, el uso de gas natural como energía doméstica en el mismo escenario de consumo supondría un ahorro anual de emisiones de dióxido de carbono (CO₂) de 542,71 kilogramos, según la aplicación.

El Ahorrador, además de ser una aplicación para móviles, también puede utilizarse online en Internet, en la web de Gas Natural Distribución.

Además, existe una versión para profesionales, El Ahorrador Pro (también gratuita), que te permitirá obtener una estimación de cuánto puedes ahorrar con la instalación de gas natural en tu negocio.

Otras aplicaciones que podrían ayudarnos a ahorrar son las siguientes.

► **Precio de la luz (Neapp Soft).** Sencilla aplicación para conocer en tiempo real el coste de la energía eléctrica que consumimos en casa o en el trabajo.



La aplicaciones que permiten hacer un seguimiento del gasto energético ayudan a ahorrar de forma ostensible.

ARCHIVO

CÓMO ACCEDER A EL AHORRADOR

- 1 En el portal de Gas Natural Distribución gasnatural.distribucion.com (apartado Hogar > Alta gas natural > Calcula tu ahorro con gas natural)
- 2 Descargando la aplicación en AppStore (para iPhone y iPad)
- 3 Descargando la aplicación en Google Play (para teléfonos y tabletas Android)



Además, te avisa automáticamente de los momentos en los que la luz es más barata. (Android/Apple)

► **Boltio (Kinética Mobile).** Muestra el precio del kilovatio por hora para que podamos elegir el momento adecuado para encender determinados electrodomésticos y ahorrar

en la factura. Puede suponer un ahorro anual aproximado de 200 euros a un consumidor medio. (Android/Apple).

► **Tarifazo (App Eventos Mob).** Permite conocer a cada hora cuál es la tarifa de la luz que pagarás si te acoges al Precio Voluntario al Pequeño Consumidor (PVPC). Te informa del precio (euro/kWh) al que pagas la luz en el momento de consumirla, y de cuál es la mejor hora para utilizar los

electrodomésticos de mayor consumo energético. Los datos se actualizan diariamente. (Android/Apple).

► **Energía Diario (Eonsoft).** Es, como su nombre indica, un diario en el cual el usuario puede introducir la utilización que hizo de electricidad, calefacción y agua en cada jornada. Así, puede hacer un seguimiento cotidiano. Cuenta con gráficos que hacen más atractiva y fácil la interpretación de los datos. (Solo Android).

► **Ahorro en casa (V. J. Pascual).** Permite acceder fácilmente a trucos, consejos y buenas prácticas para ahorrar dinero en casa. Una sección divide en zonas la casa; otra, en tipo de consumo en el que prefieres ser más eficiente. Tiene otra de consejos para reciclar y está abierta a la colaboración de los usuarios. (Solo Android).



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