

EL DATO DEL MES

Navega, compara y compra como quieras

Dos informes sobre comercio online (*European B2C E-commerce Report 2014* y *Hábitos del E-commerce*) aseguran que los españoles compramos cada año más por la Red y solemos comparar antes de comprar.

Facturación del comercio electrónico en España

2012 11.160 millones de euros

2013 14.400 millones de euros

Hábitos de compra

32% de los compradores españoles lo hacen a través de Internet

52% de los españoles buscan y se informan por Internet antes de comprar en la tienda

CONSUMO

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



LUIS F. SANZ

Tenues luces al final de un largo túnel

Tras siete años de caídas de dos dígitos en los principales indicadores 'macro', especialmente en el empleo, la economía real, la de las personas de la calle, empieza a mostrar algunos síntomas de recuperación

JUAN FERRARI

Producto interior bruto (PIB), índice de precios al consumo (IPC o inflación), déficit comercial, previsión de desempleo según EPA...

Son algunos de los indicadores económicos que se recogen cada año en los Presupuestos Generales del Estado y sirven al Gobierno para determinar cómo va a ser la economía del siguiente año. No es lo mismo que se establezca que el PIB crecerá un 2% que no crecerá, pues en función de esta cifra, que rara vez se cumple, el Gobierno estima lo que va a recaudar.

El Consejo de Ministros aprobó a finales de septiembre el proyecto de Presupues-

60.260

millones **espera el Gobierno de Rajoy** recaudar el próximo año con el IVA, récord histórico de recaudación de este tributo

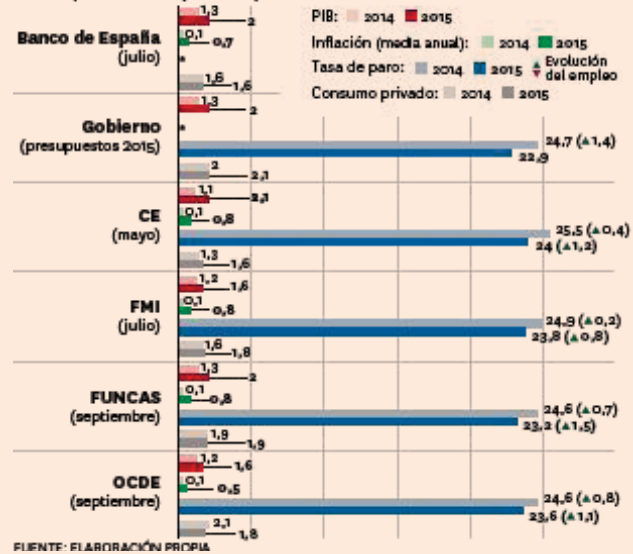
tos para 2015. Su oráculo dice que el año próximo la economía crecerá un 2% y que, gracias a este tirón, el Estado ingresará 186.111 millones de euros. El optimismo del Ejecutivo determina que el IVA, un tributo ligado al consumo, aportará 60.260 millones, cifra nunca obtenida desde que se implantara este impuesto, en 1986. Según el cuadro de previsiones, los españoles

comprarán un 2,1% más que este 2014, que va a cerrar con un crecimiento del 2%.

Pero todas estas cifras pueden cumplirse o no. Por contra, hay otros datos que tienen que ver con la realidad de la calle, convirtiéndose en unos testigos fiables del sentir de los ciudadanos, de su voluntad de gastar y consumir. Son indicadores adelantados que permiten discernir en qué situación está la economía en cada momento. Aquí se recogen algunos de los que mejor indican la situación económica: compra de bienes duraderos como coches, motos y electrodomésticos; bienes de inversión como furgonetas o camiones; elementos ligados al transporte como combustibles, transi-

PREVISIONES MACROECONÓMICAS

Datos expresados en % (*sin datos)



H. DE PEDRO

to por autopistas de peaje, billetes de tren y de avión o consumo de cerveza, un testigo claro del estado de ánimo de la población.

Los bienes duraderos, aquellos que requieren de un fuerte desembolso pero pasan a convertirse en patrimonio familiar, son los que más se resienten con las crisis. Lógicamente, nadie cambia la tele o el coche si no tiene el futuro claro. «Los electrodomésticos han sido de los productos que más han sufrido, con descabros continuos en sus ventas desde 2007. La ansiada recuperación ha llegado en 2014, pues entre enero y agosto se han comprado 350.000 unidades más que en el mismo perio-

SIGUE EN PÁG. 2 >

INDICADORES PARA CONOCER ESTADO REAL DE LA ECONOMÍA

Frente a los indicadores macro, los datos de compra de productos son fidedignos

1 BIENES DURADEROS

Son el mejor testigo de la salud de cualquier economía, pues estos bienes son los primeros que caen con las crisis y los últimos que remontan las ventas.



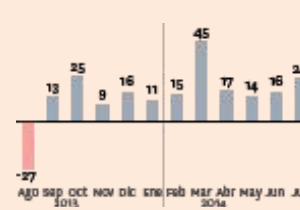
VENTAS DE ELECTRODOMÉSTICOS

Diferencia sobre el año anterior (ene.-ago.), en miles de unidades). FUENTE: ASOCIACIÓN NACIONAL DE FABRICANTES DE IMPORTADORES DE ELECTRODOMÉSTICOS



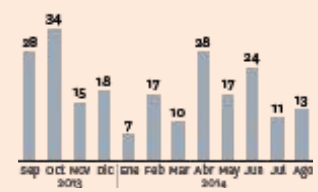
VENTAS DE MOTOCICLETAS

Porcentaje sobre el mismo mes del año anterior. FUENTE: ANESDOR



VENTA DE TURISMOS Y TODOTERRENOS

Porcentaje sobre el mismo mes del año anterior. FUENTE: ANFAC



2 VENTA DE ROPA

A diferencia de la cesta de la compra, el volumen de ropa y calzado vendido ha caído con la crisis, pues tiene una parte importante de capricho. Inditex es la principal cadena en España.



FACTURACIÓN GRUPO INDITEX

Porcentaje sobre el mismo periodo del año anterior. FUENTE: GRUPO INDITEX



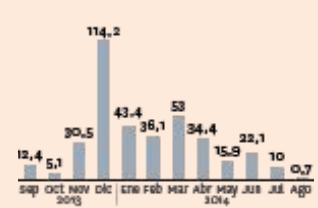
3 BIENES INTERMEDIOS

Son los productos que compran las empresas para producir. Se consideran inversión, no consumo, y son síntoma de recuperación.



VENTA DE CAMIONES

Porcentaje sobre el mismo mes del año anterior. FUENTE: ANESDOR



VENTA DE FURGONETAS

Porcentaje sobre el mismo mes del año anterior. FUENTE: ANESDOR



VENTA DE TRACTORES

Porcentaje sobre el mismo mes del año anterior. FUENTE: MINISTERIO DE AGRICULTURA



4 TRANSPORTE

El transporte es sintomático, pues el de personas está ligado al turismo, que aumenta con la bonanza, y el de mercancías sube o baja en función de la actividad.



TRÁFICO EN AUTOPISTAS DE PEAJE DE ABERTIS

Porcentaje sobre el mismo periodo del año anterior. FUENTE: ABERTIS



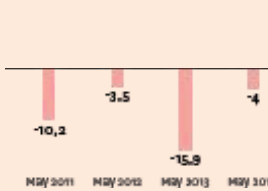
CONSUMO DE PRODUCTOS PETROLÍFEROS

Porcentaje sobre el mismo mes año anterior. FUENTE: ASOCIACIÓN OPERADORES PETROLÍFEROS (AOP)



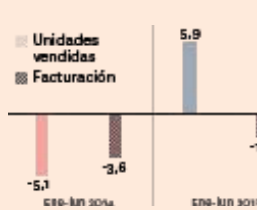
PASAJEROS EN EL AVE MADRID-BARCELONA

Porcentaje sobre el mismo mes año anterior. FUENTE: RENFE



VENTAS DE NEUMÁTICOS

Porcentaje sobre el mismo periodo del año anterior. FUENTE: MERCADO GFX



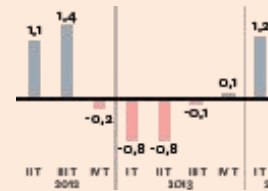
5 CESTA DE LA COMPRA

Incluye artículos más cotidianos como alimentación o droguería. En volumen no han caído tanto, aunque Nielsen ha registrado descensos en 2013.



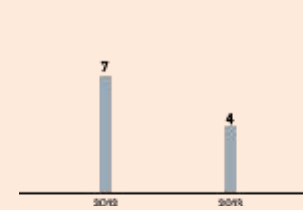
EVOLUCIÓN DE LA CESTA DE LA COMPRA

Porcentaje mismo periodo del año anterior. FUENTE: NIELSEN



FACTURACIÓN MERCADONA

Porcentaje sobre el año anterior. FUENTE: MERCADONA



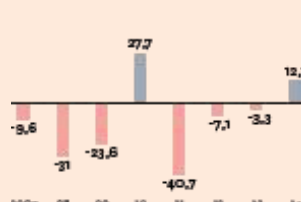
6 COMPRA DE VIVIENDA

Es la compra más importante en la vida de una familia. Por tanto, en tiempos de crisis es, sin duda, el bien más perjudicado y se recupera solo cuando los precios han caído con fuerza.



VENTAS DE VIVIENDAS

Porcentaje sobre el año anterior (II T). FUENTE: MINISTERIO DE FOMENTO



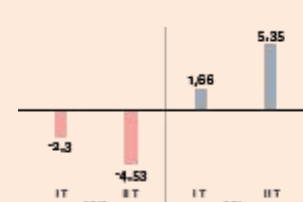
7 CERVEZA

Es un artículo usual de consumo, pero se ha resentido especialmente en el consumo fuera de casa. Los bares son un baremo de la alegría de la población.



VENTAS DE CERVEZA

Porcentaje sobre el mismo periodo del año anterior. FUENTE: CERVECEROS DE ESPAÑA



VIENE DE PÁG. 1 > do del año anterior», declara una fuente de la Asociación Nacional de Fabricantes e Importadores de Electrodomésticos. Las motocicletas son otro ejemplo. «Hoy las matriculaciones son menos de la mitad de 2007, aunque hace un año empezaron a crecer y así han seguido», enfatiza José María Riaño, director general de Anesdor, que matiza que «este tipo de motos, de más cilindrada, se consideran un capricho por sus propietarios, a diferencia de los scooters, que tienen un carácter más urbano y práctico, aportando ahorros».

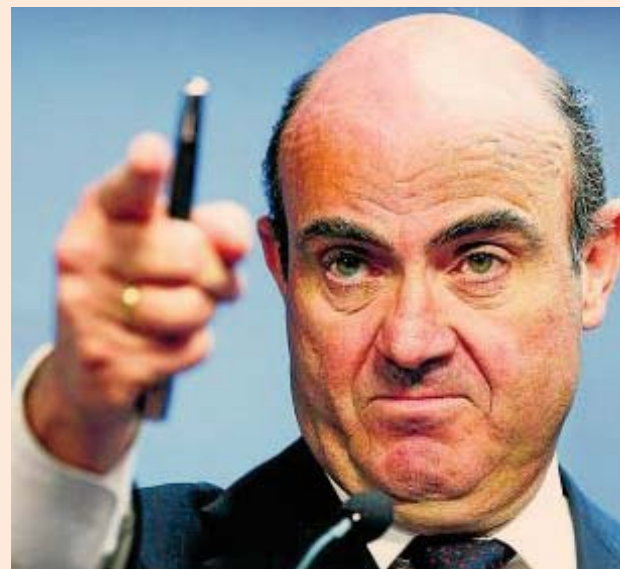
Los turismos también han remontado ventas, aunque en este bien duradero, el más

importante tras la compra de una casa –que también han repuntado en 2014–, han influido los planes PIVE. Las patronales del sector señalan que sin estas ayudas volverían las caídas. José Manuel López, portavoz de la consultora MSI, defiende, por el contrario, que «aun sin el PIVE, aumentarían las compras este año y el próximo».

Pero los bienes duraderos no son los únicos testimonios de la mejoría del consumo. Los artículos cotidianos también han repuntado. Nielsen recoge mejoras desde el último trimestre del año, aunque un portavoz de la consultora alerta de que «los síntomas no son concluyentes». A pesar de esta ad-

Nubarrones para la recuperación

La CE y el BCE lanzaron la voz de alarma al afirmar que las locomotoras alemana y francesa se paraban. Y si los gigantes se frenan, ralentizan al resto de las economías de la zona euro, incluida España. En definitiva, estos dos países junto con el Reino Unido e Italia son nuestros mejores clientes. El Banco de España, primero, y el ministro de Economía, Luis de Guindos, después, reconocían que los nubarrones en el centro de Europa tendrían efecto sobre la economía española. Aunque se sigue pensando en crecimiento, los expertos han bajado el ritmo de la recuperación.



Luis de Guindos, ministro de Economía.

ARCHIVO

vertencia, cadenas como Mercadona han mejorado resultados. Especialmente significativo es el grupo Inditex (Zara y otras marcas), cuyas ventas en España han crecido el primer trimestre, según se recoge en sus cuentas presentadas ante la CNMV. «La ropa y el calzado han sufrido más la crisis que la cesta de la compra», resaltan los expertos de Nielsen.

El transporte es otro buen piloto y los neumáticos son uno de los indicadores más sensibles. Fuentes de la red Conforauto, con 700 talleres en España, resaltan «la fuerte caída de este producto, a pesar de estar ligado a la seguridad vial. Pero de enero a junio ha aumentado un 5,9%».

EL 97% DE LOS PELUCHES SUPERADORABLES ELIGEN IR **CON** CORREOS

Paq
10:00

Paq
14:00

Paq
24h

Paq
48h

Paq
72h

Si los que van dentro de los envíos eligen ir con Correos, ¿no lo va a hacer tu empresa?

Con la oferta de paquetería de Correos, los envíos tienen un plazo de entrega garantizado.



Patrocinador del
Equipo Olímpico Español

CONCORREOS.COM
902 197 197

Correos
Express

 **CORREOS**
PARA LOS QUE SABEN DE ENVÍOS

«Confío en que antes de que acabe el año, la EU flexibilice el ajuste»

EMILIO ONTIVEROS

Economista, presidente de Analistas Financieros Internacionales (AFI)

JUAN FERRARI

Emilio Ontiveros, uno de los economistas con más reconocimiento en España, cree que el paro no bajará del 23% hasta dentro de dos años y considera que determinadas reformas, como la laboral, se deberían haber hecho cuando la economía hubiese mejorado y que es preciso reformar el calendario de los ajustes impuesto por la CE.

¿Cómo va a terminar el PIB?

En AFI creemos que el año terminará con un crecimiento del 1,3%. Pero lo significativo es si se mantendrá la tendencia de crecimiento de los últimos trimestres. Y desgraciadamente hemos observado que hay un debilitamiento en la eurozona inquietante, importante porque son nuestros principales clientes. Si Alemana, Francia e Italia no salen de un cuadro negativo, nos podemos encontrar que el sector exterior español no solo no contribuirá al crecimiento, sino que volverá a ser un freno. Lo que exigiría a la economía española crecer con la demanda interna.

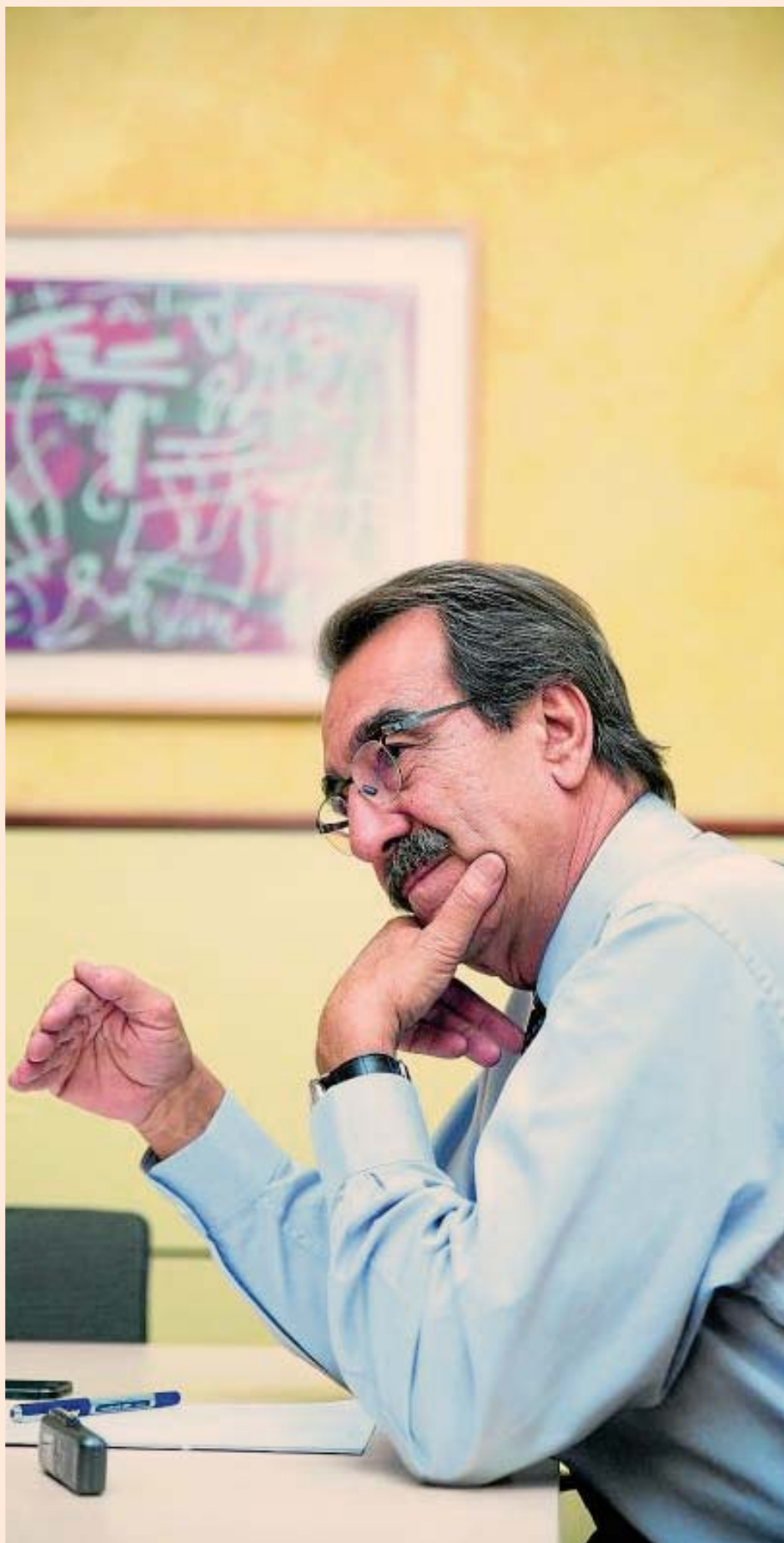
El Gobierno estima un crecimiento del 2% para el próximo año en los Presupuestos...

Confío en que haya hecho un ejercicio de prudencia, pues ha aprobado un cuadro macroeconómico en el que se va a sustentar el Presupuesto para 2015, un año electoral.

¿Que vaticina AFI para 2015?

Espero que el arsenal de decisiones excepcionales del Banco Central Europeo (BCE) empiece a tener efecto, aunque sea algo. Pero también confío en que antes de que finalice el año, la EU tome decisiones que flexibilicen el ajuste presupuestario. Si así fuera, es razonable que la economía española crezca a ritmos en torno al 1,8% o 1,9%.

Solo se han exigido recortes a los países que van mal, pero no esfuerzos de consumo a los que van bien. ¿Se debería actuar sobre estos estados?



Emilio Ontiveros en un momento de la entrevista.

ELENA BUENAVISTA

CRECIMIENTO PIB

«La economía puede crecer el próximo año en torno al 1,8% o 1,9%»

Se debería, sí. El BCE hace un diagnóstico acertado que dice, por primera vez, que la eurozona tiene un problema de falta de demanda más que una inadecuación de la oferta. La segunda cuestión, coherente con la anterior, es que el BCE declara que hay que actuar en tres direcciones: política monetaria excepcional tomando decisiones que otros bancos centrales como la Reserva Federal de EE UU o los de Inglaterra y Japón tomaron hace tiempo. Dos, flexibilizando la política fiscal, lo que significa que quizá hay que adecuar el calendario del ajuste, pero también lo que usted ha preguntado, que aquellas economías con margen de maniobra en sus finanzas públicas lleven a cabo inversiones públicas. Sería bueno que en lugar de mantener la contención basada en una errónea austeridad, acelerara la inversión.

Así daban trabajo a Hochtief (constructora alemana propiedad del grupo español ACS).

Claro. Y aumentaban la renta de los alemanes, pero también su inflación, que nos vendría bien a otros países que tenemos menos. Pero el BCE también dice, y es su tercera pata, que tenemos que acometer inversiones paneuropeas. Sería un delito que el Banco Europeo de Inversiones (BEI) no aprovechara estos precios del dinero tan bajos para que de forma mancomunada se financiasen proyectos de inversión que fortalecieran las redes eléctricas, tecnológicas, la economía digital. A cambio de ello, el BCE también dice «señores, sigan haciendo reformas».

Yo creo en términos generales que tiene razón, pero la evidencia nos dice que algunas reformas, sobre todo las que tienen un efecto recesivo, conviene hacerlas en los momentos en los que las economías ya están creciendo. Porque si cuando decrecen se hace un ajuste presupuestario juntamente con reformas, como el mercado de trabajo, el resultado es más recesión. Hay evidencias técnicas potentes de ello.

¿Esa evidencia es España?

Es España, es Italia. Son los países que han combinado políticas fiscales de austeridad y reformas. El resultado

CONSUMO

«Si no aumentan las rentas, no se cambia el sofá ni se pagan las deudas»

es menos demanda y más deuda. Por supuesto que hay que mantener esa voluntad reformista y el saneamiento de las finanzas públicas, pero hay que hacerlo en los momentos en los que las economías lo soportan. Lo que no tiene sentido, como se hizo en Europa en 2010, es que en plena recesión se tomen decisiones fiscales procíclicas al tiempo que reformas que han generado una contención de las rentas. Si las rentas no aumentan, no se cambia el sofá del salón ni se pagan las deudas. Esto es importante en Europa, donde tenemos un problema de deudas, no solo pública, sino de familias y empresas sin precedentes. Es difícil una recuperación de la economía con niveles de deuda arriba y rentas de las familias que apenas crecen. Siguiendo con la bola de cristal, ¿cómo puede terminar el año en términos de empleo?

El crecimiento del empleo estará muy ligado a la demanda, pero sobre todo a la inversión y los proyectos de las empresas crecen a un ritmo inferior al del PIB. Por tanto, el empleo tendrá una evolución favorable, pero muy moderada. Y crecerá porque el precio del factor trabajo está bajo, porque venimos de puntos de partida muy deprimidos y porque la flexibilidad laboral con la que se encuentran las empresas es bastante mayor que antes. Además, ese crecimiento del empleo no está fortaleciendo la confianza de las familias porque no permite una reducción de la temporalidad. Hay que saludar que haya incrementos en el empleo, pero hay que tener presente que no se va a reducir el paro por debajo del 23%, o el veintidós y pico, en los dos próximos años.

Gente con empleo se queja de que no llega a final de mes.

Esta crisis está deparando episodios sobresalientes en muchos ámbitos. Uno de ellos es que el presidente del Banco Central alemán ha sugerido a su propio país que se eleven los salarios. Frente a lo que tradicionalmente han defendido los bancos centrales, en un momento como este en que se ha visto algo más que las orejas a la deflación [caída de precios], el Bundesbank ha pedido más alegría

MEDIDAS UE

«Sería bueno que Alemania acelerara su inversión pública»

con los salarios. Pero no por sensibilidad social, sino porque es una condición para descartar la inquietante deflación, que podría dar al traste con la recuperación.

Rajoy ha dicho que España seguirá creciendo sin problemas. ¿Los indicadores qué dicen? Lo mejor en el tercer trimestre es el comportamiento del turismo, que va a amortiguar el descenso de la balanza comercial, pero el consumo se está ralentizando.

¿Pero seguirá creciendo?

Muy moderadamente, apenas. En ausencia de crecimiento de rentas, el consumo puede recaer. Respecto a la inversión privada, sigue condicionada por esas expectativas económicas no tan favorables y un crecimiento del crédito muy moderado. Las pymes españolas soportan una financiación peor a la de sus competidores.

¿No parece abusivo que con tipos oficiales al 0,05% los bancos presten tan alto?

Lo inquietante es que el BCE ponga encima de la mesa liquidez casi gratuita -400.000 millones de euros- y los bancos europeos hayan pedido apenas 80.000 millones. Y hay que presumir que buena parte de ese dinero ha ido a pagar deudas que esos bancos ya tenían con el BCE. Como resultado, no aumenta el crédito, y sin crédito, no se financian las inversiones. Dentro de esos datos favorables también vemos mejoría en la vivienda, bueno para una economía como la española,

EMPLEO

«No bajará la tasa del paro por debajo del 23% en los próximos dos años»



CATEDRÁTICO Y EMPRESARIO

BIO Emilio Ontiveros (Ciudad Real, 1948) es catedrático de Economía de la Empresa de la Universidad Autónoma de Madrid y fundador, en 1987, de Analistas Financieros Internacionales, empresa de la que es presidente. Ha sido hasta 2011 director de la revista *Economistas del Colegio de Economistas de Madrid* y actualmente es miembro de diversos consejos de administración y de redacción de publicaciones especializadas. Ha sido Fellow del Real Colegio Complutense, en la Universidad de Harvard y miembro del Grupo de Investigación Avanzada en Economía Internacional.

IMPAGOS

«La morosidad de las familias es menos de la mitad que la del conjunto»

que no consolidará su recuperación si el mercado de la vivienda no se recupera. Y para eso es clave la financiación. **¿Qué significaría si en la subasta del BCE de diciembre los bancos no piden más dinero?** Si fuese así, estaríamos ante uno de los escenarios más inquietantes, como es la ausencia de reacción del paciente -la economía- a una liquidez gratuita a los bancos.

Repasemos las reformas. Ya que hablamos de bancos, empecemos por la financiera.

Me gusta hablar más de reestructuración que de reforma, pues ha sido el resultado de una lucha por la supervivencia. Pero si por reforma se entiende la reducción de entidades y una mayor capitalización, la respuesta es que sí ha existido reforma. La salud bancaria en España es más que aceptable; aunque se ha conseguido fundamentalmente con dinero público.

Creo que en las pruebas del BCE que conoceremos este mes es probable que no haya ningún caso destacado en España. Pero ahora tenemos menos bancos y si se concentra el mercado, deben existir alternativas de financiación. Como en EE UU o el Reino Unido, donde se han amortiguado los efectos de la crisis porque están menos bancarizados y disponen de un mayor grado de diversificación para dar financiación a la economía real. En fin, ahora no estamos en un sistema financiero más cercano a la economía real de lo que estábamos antes.

FAMILIAS

«El consumo se va a ralentizar de aquí a final de año y apenas va a crecer»

Reforma fiscal.

No ha habido, en sentido estricto, una reforma fiscal. Lo que ha habido es un retoque, una reversión parcial de las elevaciones de impuestos que se han hecho y alguna señal en el impuesto de sociedades. No se ha tocado el IVA y me da la impresión de que hay que seguir reformando.

Reforma laboral.

Ha concedido mayor poder a las empresas en el factor trabajo que ha abaratado, especialmente, el despido. Eso ha podido reducir costes en empresas, sobre todo en las exportadoras, y puede estar detrás del impulso de las exportaciones. La contrapartida es el aumento de la temporalidad, el grado de desconfianza de la gente y una caída de las rentas salariales que no permite aumentar el gasto. Si miramos la permanencia en los contratos o la simplificación contractual, el resultado de la reforma está por ver.

¿Cree que el referéndum de Cataluña afectará la economía?

Hoy por hoy, no ha cotizado en los mercados financieros. Creo que ante el referéndum y la incapacidad de la política para gestionar la permanencia de Cataluña en España, es esencial encontrar vías de reformas constitucionales como para que se mantenga en una federación española o como la llamemos. Porque la segregación de Cataluña abre incógnitas inquietantes como su contribución al PIB y la deuda pública española.

COMENTARIOS DE LOS LECTORES A MIBOLSILLO

Cómo equilibrar el bolsillo tras el verano

Buen artículo, aunque no estoy del todo de acuerdo con alguno de los puntos que tratáis (o, mejor dicho, de cómo los tratáis). **RAQUEL CASTELLANOS**

Artículo poco brillante.

En primer lugar, hay que tener algún ingreso para poder gastar/consumir/vivir. **QUIENSABE**

10 'smartphones' por menos de 200 euros

Hay webs que venden móviles chinos con las mismas características que los móviles ultramodernos, pero a 100 euros o incluso menos. Pero claro, la gente es esclava de la marca. **ANGRYEL**

Y por menos de 80 si quieres. Solo tienes que buscar webs chinas de móviles en Google. **CACHOGATO**

Obras españolas en el extranjero

Esto no genera puesto alguno de trabajo aquí, salvo la docena de técnicos responsables de las obras presentes sobre el terreno. **SAMMAS**

Hacienda se apiada de los jubilados

Más bien se apiada, o mira para otro lado,



Contacta con nosotros

WEB | 20minutos.es/mibolsillo
@MiBolsillo
E-MAIL | mibolsillo@20minutos.es

según quien cometa los delitos. **NEMITO**

Más valdría que se apiadaran de los jubilados subiéndoles las miserables pensiones que tienen muchos de ellos, rebajando el IVA, especialmente de los productos de primera necesidad, evitando el repago sanitario, aumentando el número de residencias de ancianos a precios asequibles, etc. **ANTONIO P. G.**

Resumiendo, ahora ni lo que has conseguido después de toda una vida de esfuerzo es tuyo... **KONAS**

Estudiantes en busca de piso

Pagar impuestos dicen, si no vas por agencia, encontrar un piso por el que te hagan contrato es una aventura. **FEN123**

En Madrid tenemos la Oficina del Alquiler, 100% gratis y con contrato. Y la fianza se la queda la Comunidad, no el propietario, por lo que es más fácil de recuperar si todo está bien, claro. **FUKAIJINZ**

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

CALA MILLOR
EMCESA

Bankia



Setas, un producto para todo el año

Nos acordamos de ellas cada otoño. Sin embargo, la mayoría de los hongos que se consumen en España son de cultivo; los silvestres son una minoría

J. F.

Con el otoño, las setas brotan en las fruterías y es inevitable ligar este sabroso y alimenticio producto con la caída de la hoja. Lo que supone una verdad a medias, ya que las setas se consumen todo el año gracias a los cultivos que se concentran en La Rioja, Albacete y Cuenca.

Lo que no implica que se coman setas silvestres, aquellas que no pueden ser cultivadas y se recolectan principalmente entre septiembre y noviembre, cuando la tierra aún está caliente y caen las primeras lluvias o tormentas.

Nuevas especies en estudio

Juan Segovia, de Castilla-La Mancha, dice que siempre se están haciendo pruebas con otras variedades para su cultivo y matiza que las silvestres, a pesar de su escasa producción, suponen una competencia muy fuerte al concentrarse en estos meses de otoño. José A. Jiménez declara que el problema no es tanto cultivar nuevas especies, sino introducirlas en el mercado, ya que no hay cultura de setas en España, con un consumo de 2 kilos por persona al año frente a los 3 kilos en la UE.

15 euros es el precio medio del boletus en Mercabarna, frente a 1,45 euros que se paga por el champiñón y 12 euros por el níscalo o 'rovellon'

Hay dos tipos de setas: las especies saprófitas, que se alimentan de materia orgánica muerta (troncos o tocones de árboles), y las micorrizas (en simbiosis con la raíz de una planta viva). José A. Jiménez, presidente de la asociación de cultivadores de La Rioja, Navarra y Aragón, explica que las primeras se pueden cultivar al usar materia muerta (compost) para desarrollar las setas, mientras que las micorrizas no aceptan el cultivo.

Ni Jiménez, ni Juan Segovia, presidente de los cultivadores de Castilla-La Mancha, tienen datos de qué porcentaje de las setas consumidas en España son cultivadas y cuántas son silvestres. Lo cierto es que las primeras se miden en toneladas y las segundas en kilos. Según datos oficiales, se cultivan en España alrededor de 150.000 toneladas de setas, con una diferencia abismal entre el champiñón, el rey del consumo, que se queda con unas 135.000 toneladas, y el resto de setas cultivadas, con otras 15.000 toneladas.

Por contra, poco se sabe del volumen de las silvestres. Josep Serentill –vicepresidente de Fetrusa, que agrupa a los comercializadores– cifra en unos

2 o 3 millones de kilogramos como máximo el consumo de estas setas de campo. Serentill declara que la mayoría se comercializa en los mercados centrales de Madrid y Barcelona. En este último, hasta agosto se habían vendido 145.900 kilos de setas sin determinar (silvestres y cultivadas), 69.096 kilos de *rovellons* o níscalos, y a mucha distancia, 2.195.448 kilos de champiñones.

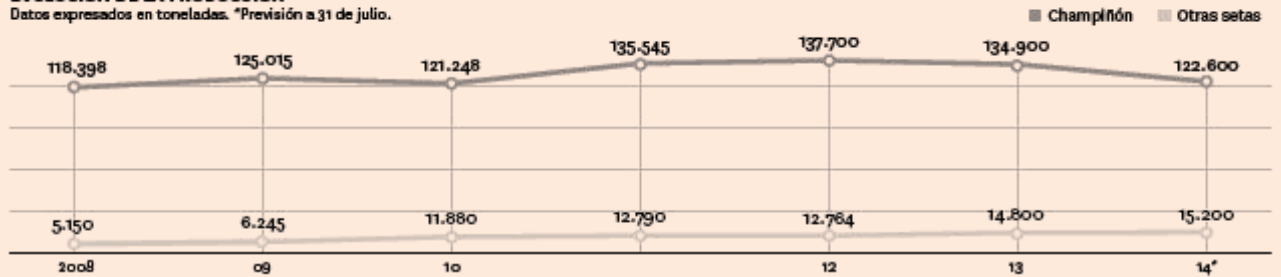
Entre las cultivadas, tras el champiñón (que concentra más del 85% de la producción), la seta de ostra supone las tres cuartas partes de las restantes, según Jiménez. Las otras variedades se conocen en el sector como exóticas y la principal es la *shii-take* (o china). Otras cultivadas son la seta de cardo (pariente cercana de la ostra), la de chopo, la pie azul o portobello.

Entre las silvestres, el níscalo triunfa por volumen inundando las fruterías en estos meses. El boletus, muy apreciado por su sabor, tiene un consumo similar al anterior, y el tercer hongo es la trufa. No por su volumen, unos 40.000 kilos, frente al millón de kilos de cada una de las especies anteriores, sino por su precio (entre 400 y 800 euros el kilo).

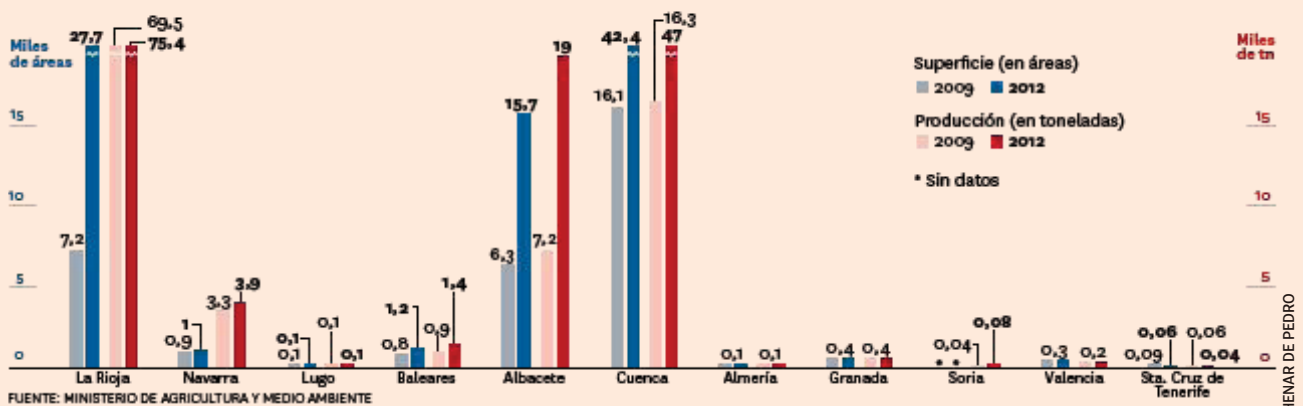
EL CULTIVO DE HONGOS EN ESPAÑA

EVOLUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN

Datos expresados en toneladas. *Previsión a 31 de julio.



DATOS DE CULTIVO POR PROVINCIAS



CULTIVADAS (especies saprófitas)



CHAMPIÑÓN

La reina por volumen de consumo tanto en fresco como en conserva. En España se come 1,8 kg por persona al año, mientras que el resto de setas suman 0,3 o 0,4 kg. Aporta solo 26 kcal por 100 gramos.



'SHII-TAKE' O SETA CHINA

La tercera en consumo. 34 kcal. Contiene todos los aminoácidos esenciales, es rica en hierro, calcio, cinc, vitaminas del grupo B, vitamina E, provitamina D y ácidos grasos insaturados.



SETA DE OSTRAS

Tras el champiñón es la más consumida, con unas 13.000 toneladas al año. Es muy parecida a la de cardo, de la misma familia. Aporta solo 26 kcal por 100 gramos y es rica en proteínas, fibra y minerales.

SILVESTRES (especies micorrizas)



NÍSCALOS O 'ROVELLONS'

Posiblemente la seta más popular en España, abunda en los pinares e inunda las fruterías en octubre y noviembre. Es de color naranja-rojo, con bandas concéntricas más oscuras.



BOLETUS EDULIS

Para muchos, la más sabrosa dejando a un lado a la trufa. Se consumen, más o menos, un millón de kilos al año, igual que de níscalos. La forma de esta seta es muy característica, similar a la de un tapón de cava.



TRUFA NEGRA O DE INVIERNO

Distintas variedades. En España se recolecta la negra, que se exporta un 80%, y la de verano, que se exporta la mitad. La más consumida es la china, mucho más barata y de peor calidad. La más apreciada, la blanca.



Triple Protección   

En "la Caixa" estamos a tu lado para proteger lo que más quieres. Siéntete triplemente protegido con el seguro del hogar, la alarma Securitas Direct y el seguro de salud Adeslas con el mayor cuadro médico del país.

Y, si los contratas ahora, te podrás beneficiar de hasta 3 meses gratis en el pago de los tres productos.



[Tú] eres la Estrella

Promoción válida para contrataciones de seguros de SegurCaixa Adeslas realizadas entre el 1-9-14 y el 2-11-14. Seguros de salud no contratables en Cantabria. Información sujeta a las condiciones generales, particulares y especiales de cada póliza, así como a las condiciones de suscripción. Consulte condiciones y seguros en promoción en cualquier oficina de "la Caixa". SegurCaixa Adeslas, S.A. de Seguros y Reaseguros. Caixabank, S.A., operador de banca-seguros exclusivo de VidaCaixa, S.A. de Seguros y Reaseguros, y autorizado de SegurCaixa Adeslas, S.A. de Seguros y Reaseguros, inscrito en el Registro de Mediadores de la DGSFP con el código C0611A08663619. Oferta de Securitas Direct, S.A.U., para contrataciones de alarmas a través de CompraEstrella, de PromoCaixa, S.A., entre el 1-9-14 y el 2-11-14. Requisito de permanencia de 3 años al contratar una alarma de hogar. Caixabank colabora exclusivamente en la financiación y el pago de dichas alarmas. Financiación sujeta a aprobación según las políticas de riesgo de "la Caixa". Más información en www.compraestrella.com. Esta oferta está sujeta a las normas establecidas por la Ley de Ordenación del Comercio Minorista, Defensa de Consumidores y Usuarios y restantes normas de desarrollo. NRI: 1028-2014/21082



Dar la hora es lo de menos

Los relojes inteligentes (o 'smartwatches') quieren convertirse en un complemento de moda y salud para todo el mundo

Cogito Classic

BÁSICO. Si tomamos un reloj normal y lo dotamos de una discreta pantalla LCD, donde se muestran las notificaciones más básicas del móvil, obtenemos Cogito. Compatible con iPhone y Android, cuenta con una autonomía de varios meses usando una pila no recargable. **150 €.** www.cogitowatch.com



Sony Smartwatch 3

TODOTERRENO. Con GPS integrado y resistente al agua, un buen candidato para los más deportistas. Basado en Android Wear, es compatible con cualquier móvil Android v4.3. Su sólida caja metálica permite intercambiar sus correas en pocos segundos. **230 €.** www.sonymobile.es



Samsung Gear S

CASI UN MÓVIL. Único modelo totalmente independiente del teléfono, con ranura para tarjetas micro-SIM que le aportan la funcionalidad de un smartphone. Su pantalla curvada es la de mayor tamaño (2"). La pega es su sistema operativo Tizen, compatible con una pequeña selección de móviles. **Consultar precio.** www.samsung.es



Motorola Moto 360

LA ATRACCIÓN DEL CÍRCULO. El primero completamente circular, con diseño minimalista y elegante. Usa Android Wear, por lo que se conecta con casi cualquier smartphone Android actual. Entiende las órdenes de voz si comienzas con las palabras mágicas «OK Google». Con pulsómetro y sumergible 30 minutos. **249 €.** www.motorola.es



LG G Watch R

RECTANGULAR O REDONDO. La única marca con dos formatos. Basado en Android Wear, es compatible con casi cualquier móvil Android y cuenta con las prestaciones típicas: Google Now, pulsómetro, navegación con Google Maps (y el GPS del móvil)... Una de las opciones más elegantes con resistencia al agua. **Consultar precio.** www.lge.com/es



Apple Watch

DISEÑO PARA TODOS. Aún quedan meses para que llegue y ya es de los más deseados. Tres modelos diferentes, dos tamaños y múltiples correas ofrecen el catálogo más amplio. Solo es compatible con iPhone y cuenta con una interfaz que se controla mediante la pantalla táctil, la corona digital y las órdenes de voz a Siri. Permitirá pagar las compras gracias a su chip NFC y monitorizar la salud con su pulsómetro. **Desde 349 \$.** www.apple.es

con su pareja, solo que Android cuenta con un rebaño entero.

FUNCIONES

3 La voz de su amo. Resulta obvio que la pantalla de cualquier reloj es demasiado pequeña para servir de control táctil único como ocurre en los móviles. Por eso aquí son de vital importancia los asistentes digitales –mayordomos virtuales– que reconocen las órdenes de voz: Siri por parte de Apple y Google Now en los Android. Ambos reconocen frases elaboradas como «¿Qué tiempo hará mañana?», «Pon el despertador a las 8» o «¿Dónde está el número siete de la calle Mayor?». Los Android Wear, los únicos que están a la venta actualmente, responden con bastante acierto.

4 Y todo esto, ¿para qué? La función básica de estos gadgets es ofrecer información –la hora o el calendario– de forma rápida y sencilla. Adicionalmente pueden gestio-

nar las llamadas, mensajes o correos que se reciben en el móvil. Podríamos definirlo como conectividad personal básica. Lo bueno no acaba aquí. Algunas de las aplicaciones instaladas en el móvil pueden replicar su función en la pequeña pantalla del reloj. Ver fotos de Instagram, guiarse con Google Maps, actualizar redes sociales, gestionar la reproducción musical y, por supuesto, cosas más vulgares como juegos o la previsión del tiempo. Algunos cuantifican la actividad, midiendo el ritmo cardíaco y los pasos, convirtiéndose (con las apps adecuadas) en un monitor de salud.

POR FUERA Y POR DENTRO

5 Diseño. Al inicio se mencionaba la moda como uno de los elementos de supervivencia de los relojes. Los

smartwatches no son inmunes a este punto, solo que cuentan con muchas más limitaciones que los modelos mecánicos. La principal diferencia la encontramos en la pantalla (que puede ser monocroma o color) y, lo más destacable, redonda o rectangular. Aún no existe una variedad suficiente de modelos como para poder competir frente a los clásicos, pero sí al menos entre ellos. Claro que aquí cada uno tendrá su propia opinión y gusto.

6 Autonomía mejorable. El principal escollo de estos dispositivos es que tienen poco espacio para una batería, que debe proporcionar energía a una pantalla que aún consume demasiado. En los modelos más autónomos, con pantalla monocroma, pueden vivir sin un enchufe hasta una semana; si quieres color, casi seguro que te tocará recargarlo a diario.

JUAN CASTROMIL (Clipset)

Para muchas personas, el reloj es un complemento de moda; para otras, un símbolo de estatus. Pero cada vez menos gente lo lleva solo por su función principal: dar la hora. Los móviles adoptaron hace años esa función, con lo que liberaron muchas muñecas. Los smartphones pueden ser, paradójicamente, los que vuelvan a poner un reloj –esta vez inteligente– en nuestras vidas.

CONEXIÓN

1 Conectados al móvil. De momento, la mayoría de los modelos no son tan inteligentes como parecen. Realmente utilizan el cerebro del móvil para realizar casi todas las tareas y ejecutar las aplicaciones. En principio, son una pantalla adicional que muestra la información más destacable o necesaria en cada momento sin tener que sacar el

móvil del bolsillo. Sin embargo, cada vez más modelos cuentan con funciones independientes.

2 ¿Compatibilidad? Hemos dicho que se conectan al móvil, pero cuidado, porque no todos los relojes son compatibles con todos los móviles. El Watch de Apple solo será compatible con el iPhone y los Android Wear lo son con la mayoría de los Android (ojo, Samsung tiene varios modelos incompatibles). Tan solo el Pebble y Cogito –los más básicos– funcionan con ambas plataformas. Esto plantea un panorama en el cual Apple seguirá reforzando su círculo de exclusividad, mientras que Android ofrecerá una mayor variedad de opciones en formas, diseños y tamaños, que podrán usarse con casi cualquier móvil de esta plataforma. Cada oveja

90

millones de 'smartwatches' habrá en nuestras muñecas en 4 años, según Business Insider. Generarán 9.000 millones de dólares



Los seguros multirriesgo para el hogar mitigan los efectos de los robos en las viviendas. GTRES

la mayoría de los países europeos y en Estados Unidos.

A lo largo de los últimos tres años, el volumen de primas ha registrado vaivenes; el año pasado se constató un descenso del 2,57%. En este tiempo, las entidades operativas inscritas en el Registro Administrativo han pasado de 279 a 264.

Las dificultades del negocio se han apreciado también a nivel general. Según Mapfre, el mercado de primas subió únicamente un 1,4% de media en el mundo en 2013, frente al 2,5% de 2012, teniendo como principal consecuencia el debilitamiento de las economías más desarrolladas.

Las previsiones para este ejercicio siguen siendo moderadas. De acuerdo con los datos facilitados por Unespa, la Asociación Empresarial del

3.779

millones en **primas emitidas** de enero a junio certifican a Mapfre como la mayor aseguradora de España

Seguro, al cierre del primer semestre de 2014 el ahorro gestionado en productos de seguro de vida ascendía a 164.608 millones de euros, lo que supone un crecimiento del 3,61% frente al mismo periodo del año anterior.

Por su parte, los ingresos obtenidos por el sector en cuanto a primas del seguro no vida ascendió a 15.956 millones de euros, cifra que empató con la del primer semestre de 2013.

Durante la crisis, y en la actualidad, las ramas de seguros que están teniendo peor comportamiento son la de automóvil y la de multirriesgo (hogar). El primero es obligatorio, pero hay muchos clientes que han optado por no renovar la póliza y dejar su vehículo aparcado. También ha caído considerablemente la venta de nuevos coches.

En cambio, se mantiene al alza el interés por la contratación de los seguros de la salud, que hasta junio creció un 3,05%.

SIGUE EN PÁG. 110

PRONÓSTICO ESTABLE EN PREVENCIÓN

El negocio de los seguros representa el 5,5% del PIB. Más de 260 entidades comercializan una amplia gama de productos, pero el de vida es el de mayor interés. La evolución del sector ha sido sostenida, pese a la crisis

BEATRIZ P. GALDÓN

Seguridad. Quizá se trate de la palabra más presente en nuestra vida. En casa, cuando viajamos, en nuestro coche, nuestros animales, en atención médica, pensando en nuestra jubilación, nuestra familia... En todo queremos tener tranquilidad ple-

na. Pero, claro, esa seguridad, en la mayoría de los conceptos, implica un coste.

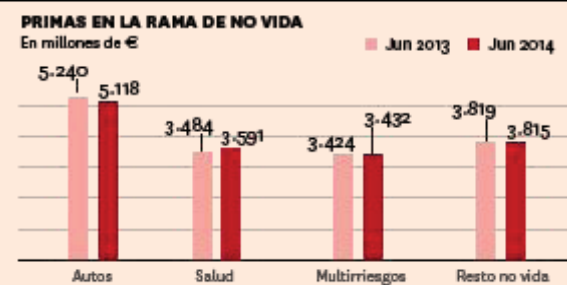
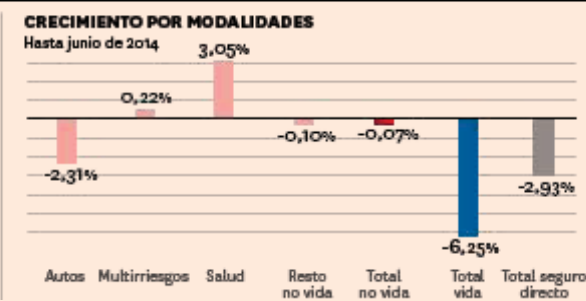
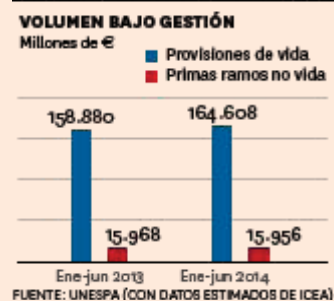
La mayor parte de los seguros que se comercializan en España son opcionales; es decir, uno elige si quiere tenerlos o no. En pocos casos son obligatorios, como ocurre con el de automóvil. Y, precisamente, por tratarse de un sector

que requiere más concienciación que otra cosa, también ha sufrido las consecuencias de la crisis; aunque es verdad que no de manera tan acusada como en otro tipo de actividades. Además, hay que tener en cuenta que en España no hay apenas tradición por la contratación de seguros, algo que sí ocurre en

6.000 € por minuto para Hacienda

La actividad de las aseguradoras aporta a Hacienda 3.675.000 euros diarios en concepto de impuestos sobre beneficios, según recoge Unespa en su memoria social de 2013 (unos 6.000 euros cada minuto). En total, las empresas aportaron 4.046 millones de euros; es decir, se fueron para el erario 4 de cada 10 euros que obtuvieron como beneficio. La mayor parte de la tributación corresponde a las primas y a los recargos para financiar el Consorcio de Compensación de Seguros.

EL SECTOR ASEGURADOR EN ESPAÑA



VIENE DE PÁG. 1 > Además de la crisis, las compañías tienen que hacer frente a otro tipo de problemas como son los fraudes. El contrato de un seguro supone, en caso de necesidad, la indemnización o prestación de servicios por parte del asegurador en beneficio del asegurado. Algunas veces, el cliente intenta recibir la contraprestación sin que haya un motivo real.

A escena ha salido también la banca española, que, en general, está incorporando en su actividad la venta de seguros a sus clientes. Para el sector financiero, se trata de

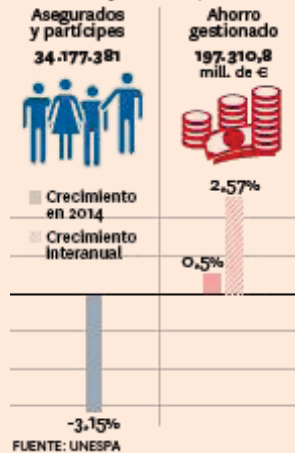
otra fuente de ingresos vía comisiones y de obtención de nuevos clientes que buscan rentabilidades adicionales ante la pérdida de atractivo de los depósitos, el activo de ahorro por excelencia para los españoles, pero que en este momento tiene los tipos en mínimo histórico.

Los bancos están lanzando descuentos muy atractivos en sus productos, que pueden llegar hasta el 50%, tal y como ocurre en el caso de Bankia.

La batalla también se ha trasladado a Internet, donde en muchos casos se encuentran las mejores opciones.

SEGUROS DE VIDA Y PLANES DE PENSIONES

Datos a 30 de junio de 2014



Asimismo, ha sido importante durante los últimos años la proliferación de comparadores de seguros –tipo *Kelisto.es*; *Bankimia.es*; *Rastreator.com*; etc.–, donde se pueden encontrar grandes diferencias de precios dentro de un mismo producto, y nos dan la opción de elegir la mejor.

Las aseguradoras han tomado nota e, igualmente, han comenzado a presentar contraofertas; Mapfre, por ejemplo, está llamando a sus clientes directamente para proponer rebajas muy llamativas en las pólizas.

El reto principal que tiene el sector asegurador en el

corto y medio plazo es el de lidiar con esta competencia junto con el inicio de un repunte en la actividad.

Pero, además, tendrá que afrontar una reforma fiscal, que la industria contempla con cierto recelo porque puede dañar el negocio de los seguros de vida a largo plazo con la creación, por parte del Gobierno, del Plan de Ahorro 5, una especie de depósito que conlleva la exención fiscal a partir del quinto año.

Más a medio plazo, se pondrá en marcha la directiva europea Solvencia II, que pretende un cambio de regu-

lación sectorial para mejorar el control y la medición de riesgos a los que están expuestos las aseguradoras.

El sector asegurador representa el 5,5% del PIB español y cuenta en la actualidad con 89.000 mediadores –quien vende los productos en función de las peticiones y el perfil de los clientes–, según datos de Unespa.

De acuerdo con la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP), cada español gasta una media de 1.194 euros en seguros al año, principalmente en los de vida, que representan el 56% del total.

EL FRAUDE SE DUPLICA EN LOS AÑOS DE CRISIS

La picaresca de engaño a la entidad aseguradora para cobrar una indemnización es una práctica habitual en el sector

B. P. G.

Las aseguradoras tienen que actuar muchas veces como auténticos detectives; de hecho, generalmente cuentan en plantilla con equipos de investigación.

La picaresca del fraude ha existido tradicionalmente en esta industria, y con la crisis incluso se ha intensificado. Las compañías de seguros reciben cada semana numerosos partes de siniestros fraudulentos.

El *Mapa AXA del fraude en España*, realizado por la aseguradora AXA, desvela que durante la crisis el intento de engaños a la industria se ha duplicado. La propia compañía confirma que en 2013 evitó pagos fraudulentos por valor de 63 millones de euros, que detectó en casi 17.000 casos sospechosos.

La mayoría de las estafas se refieren a importes inferiores a los 600 euros y están relacionadas con el automóvil, con el 61% sobre el total, frente al 11% derivadas de multirriesgo y el 28% de diferente índole.

Según el informe, las comunidades autónomas más proclives a este tipo de prácticas son Andalucía, Asturias y Murcia. El País Vasco, Aragón y La Rioja son, por contra, las más fieles a sus

Más inversión en investigación

Las aseguradoras están incrementando su esfuerzo en inversión para contener posibles fraudes en sus prácticas comerciales. Según el portal del seguro *www.inese.es*, por cada euro destinado a investigación, las entidades logran una rentabilidad de 39,22 euros; suponiendo el desembolso medio en cada caso de 69 euros. La firma subraya que el pasado año se destinaron a estos fines un total de 10,5 millones, un 10% más que en el ejercicio anterior.

aseguradoras. Lo peor de todo, según cuenta el estudio, es que cada vez más se detectan tramas organizadas.

El fraude en los seguros se constituye como un delito tipificado en el Código Penal español: «Cometen estafa los que, con ánimo de lucro, utilizan engaño para producir error en otro, induciéndolo a realizar un acto de disposición en perjuicio propio o ajeno».

Las consecuencias pueden ser múltiples: desde la simple rescisión de la póliza de seguro e identificación del asegurado fraudulento dentro de la base de datos de la compañía afectada, hasta



En bandeja de plata, de Billy Wilder (1966), es el paradigma del intento de estafa a una aseguradora. Walter Matthau convence a Jack Lemmon para que simule una parálisis y así cobrar la indemnización. ARCHIVO

la acusación por un delito de estafa, que puede acarrear cuantiosas multas o incluso la cárcel –entre seis meses y cuatro años– si la cantidad supera los 400 euros.

Las prácticas fraudulentas abarcan todo tipo de invenciones por parte del defraudador. Las compañías se

han encontrado casos como los de personas que solicitan indemnizaciones por discapacidad después de un accidente, pero mantienen sus trabajos, por ejemplo de entrenador de gimnasio; robos falsos en el hogar y en el vehículo; incendios provocados...

Según el comparador de seguros *arpe.com*, el perfil del defraudador habitual en el sector de seguros tiene un nivel cultural medio-alto; una edad comprendida entre los 35 y 40 años, y no actúa de forma espontánea, sino con un nivel de preparación considerable.

EL SECTOR EN CIFRAS

7,5%

del PIB supone la cartera de deuda pública que tienen las aseguradoras. Su inversión ha subido más del 70% en dos años.

1,8

millones de euros cada año se destinan a cubrir los siniestros producidos en la vivienda por goteras, el más habitual. El segundo más frecuente es la rotura de cristales, con 1,1 millones.

30%

de los ciudadanos de Madrid cuentan con un seguro de salud. Históricamente ha sido la comunidad autónoma que ha mostrado mayor interés en este producto.

50.000

euros puede llegar a suponer el coste de un siniestro para un seguro en asistencia de viaje. Es un servicio que se presta a nivel mundial.

60%

de los siniestros en comercios se centran en bares y restaurantes. Los daños más comunes son los causados por el agua. Los de robo superan los 90 millones de euros.

55.000

familias han recibido 1.740 millones en indemnizaciones por el seguro de vida.

2.400

hipotecas al año validan el seguro de vida con cobertura de fallecimiento.

MAPFRE, la aseguradora global de confianza

Avanzamos con más de 23 millones de clientes en 47 países para ser su aseguradora fiable y comprometida. Por eso, sea cual sea el horizonte que persigas estaremos a tu lado para ayudarte a alcanzarlo.



mapfre.com



MAPFRE



TODO LO QUE PODEMOS ASEGURAR

Hay seguros para casi todo, desde los más tradicionales, como el de la vivienda o el del coche, a los más peculiares e impensables, como los que protegen las manos de un portero de fútbol profesional

B. P. G.

Si uno quiere ir por la vida sin asumir riesgo, probablemente encuentre el producto que necesita. La gama de seguros se ha ido ampliando con el paso de tiempo y cada vez

es más frecuente encontrar opciones más sofisticadas en los productos, de las que suelen hacer más uso los famosos.

Las piernas de un jugador de fútbol, las manos de un portero, la boca, la nariz... Todo es posible. Pero, en general, cada uno forma par-

te de una de estas categorías: seguros personales, contra daños o de prestación de servicios. La primera clasificación engloba los riesgos que pueden afectar a la existencia, la integridad física o la salud del asegurado. En el segundo grupo, se cubren posibles accidentes

del asegurado o elementos referentes a su patrimonio que pudieran verse afectados por un incendio en el hogar o un robo, por ejemplo.

La tercera posibilidad se refiere a seguros de asistencia jurídica, asistencia de viajes y a los decesos.



1 POR TIPO DE RIESGO

Los riesgos pueden alcanzar a la integridad de la persona o a su entorno; tanto familiar como material. Algunos seguros de este tipo son obligatorios en ciertas autonomías, como el de vehículos o el de animales.

PERSONALES. Cubren los riesgos de la propia integridad de la persona. Dentro de este grupo están los que se refieren al seguro de vida, que compensarían económicamente a la familia en caso de muerte natural del asegurado o a él mismo por discapacidad, y los relacionados con accidentes, enfermedad, y el de enterramiento y deceso.

MATERIALES. Protegen los daños de objetos y animales. En ese apartado se engloban las coberturas por incendios, robo, incidentes en el transporte de mercancías, en el automóvil, y las derivadas de actividades agrícolas, ganaderas y forestales.

PATRIMONIALES. Quedan bajo protección los intereses del patrimonio asegurado: seguro de responsabilidad civil, familiar, de crédito, de productos, de pérdidas de beneficios, de caución, patronal, empresarial y profesional.



2 POR TIPO DE ASEGURADO

El ámbito de la vida laboral y el de la personal son muy diferentes y, como tal, requieren distintas protecciones. El seguro empresarial y de pyme está repuntando en el último año con la estabilización económica.

PARTICULARES. Son los seguros que atienden los problemas personales del asegurado y de su entorno directo, como la familia. Normalmente la entidad valora la situación laboral, el tipo de vida y otros aspectos como la edad para ajustar el producto a sus necesidades. Aquí se incluyen la mayor parte de los seguros de riesgo personal: viajes, salud, hogar, automóvil, animales domésticos o incluso para caballos.

EMPRESARIALES. Cubren el riesgo de los daños que pueda ocasionar involuntariamente una empresa en su actividad normal. Suelen ser productos de multirriesgo y entre las pólizas más habituales están las que protegen las roturas de vidrios o cristales; la responsabilidad civil legal del arrendatario y los desperfectos en los equipos electrónicos. Compensa las pérdidas económicas por la interrupción de la actividad en situaciones, por ejemplo, de un incendio.



3 POR NÚMERO DE ASEGURADOS

Las pólizas contratadas se pueden hacer de manera individual o colectiva, dependiendo del número de beneficiados. Los colectivos suelen gozar de mayores descuentos en las primas.

INDIVIDUAL. Esta categoría está definida por sí misma. Es decir, el beneficiario es una sola persona, o a lo sumo aquellas con las que tenga un vínculo especial. En esta clasificación se encuentran los planes individuales de ahorro sistemático, conocidos bajo las siglas PIAS, y se trata, en definitiva, de seguros individuales de vida y de largo plazo; es decir, pasado el periodo establecido en el contrato, se podrá disfrutar de las aportaciones efectuadas más los rendimientos acumulados.

COLECTIVOS. También conocidos como seguros de grupo, protegen a un colectivo sujeto al mismo riesgo, aunque la póliza la contrata un solo tomador, tal y como describe la web www.losmejoressegurosdel-mundo.com. Es necesario que exista un vínculo de unión entre todos los asegurados. Los principales seguros colectivos son de vida, accidentes, enfermedad y responsabilidad civil.



4 POR LA CLASE DE RIESGO

Los seguros públicos y privados se concentran en el ámbito de la salud. Por un lado está la Seguridad Social, que es la que responde ante el trabajador, y por otro, una compañía del sector.

PÚBLICOS. El Estado actúa como el asegurador, y en la mayoría de los casos suelen ser obligatorios. También denominados seguros sociales o prestaciones sociales, cubren a la clase trabajadora ante problemas como enfermedad, desempleo, maternidad... Se trata, en el caso de España, de la Seguridad Social, que se encarga de efectuar las prestaciones indicadas en su momento. Hay que tener claro que no es un servicio gratuito, ya que este sistema se financia a través de los impuestos de los ciudadanos.

PRIVADOS. El que asegura es una compañía, una sociedad mutua o una cooperativa de seguros. Son productos voluntarios y España es uno de los países de la UE con más clientes en esta rama. La opción de sanidad privada mantiene un alto interés dentro de la sociedad, que valora la posibilidad de elegir médico y hospital, así como la rapidez en la asistencia o en las consultas.



5 POR TIPO DE PRIMA

La prima es la cantidad que debe pagar el tomador del seguro. El importe depende de la duración del contrato, la probabilidad con la que suceda el siniestro y la cantidad que se asegure.

VITALICIAS. El desembolso de la prima la efectúa el asegurado mientras viva. Una vez que fallece, la contraprestación por parte de la aseguradora puede ser en forma de renta o capital. Los beneficiados, por lo general, suelen ser familiares, aunque puede ser cualquier persona. Este tipo de primas, pueden ser, igualmente, temporales; dan la opción de elegir un periodo de 20 o 30 años, por ejemplo.

PERIÓDICAS. O fraccionadas. Aunque el coste del seguro se haya calculado de forma anual, se da la opción de que el cliente satisfaga los pagos en periodos más reducidos, como semanas, meses o trimestres.

ÚNICA. El tomador solo realiza un desembolso en todo el tiempo de la vigencia del contrato.

VARIABLE. En virtud de las circunstancias previstas, puede oscilar a lo largo del contrato. Suele aplicarse a las mutualidades del seguro.



6 POR SITUACIÓN GEOGRÁFICA

Proteger mercancías y, en definitiva, lo que se transporta por las distintas vías de comunicación. En el caso de las aerolíneas, también puede haber compensación económica.

TERRESTRES. En concreto se refiere a la cobertura de las mercancías transportadas por vía terrestre. Suelen responder a daños materiales que no hayan sido causados por el transportista, pérdidas y también a robos.

MARÍTIMOS. En el tráfico marítimo, los seguros responden a situaciones de explosión o incendio en el buque o la embarcación, colisiones durante la navegación y desperfectos en las mercancías. Es el seguro pionero en los seguros, en general; los primeros riesgos protegidos fueron los de navegación en la Edad Media.

AÉREOS. Compensa económicamente del accidente que pueda ocurrir en el avión. También protege de los daños o desperfectos de las mercancías transportadas. Hechos acontecidos este año, como la destrucción del avión de Malaysia Airlines, han encarecido las primas en el sector.

INTERNET REVOLUCIONA EL SECTOR

El negocio 'online' se ha convertido en prioridad estratégica para las aseguradoras. En Europa, generará 25.000 millones en 2016

B. P. G.

El sector asegurador ha sido uno de los pioneros en lanzar estrategias fuera de los canales tradicionales. La revolución que ha vivido Internet se ha trasladado casi en la misma medida a este negocio.

Claramente se ha visto el desembarco al mundo *online* de las compañías tradicionales, así como la aparición de otras nuevas que solo comercializan sus productos a través de esta vía, como es el caso de Línea Directa (Bankinter), Direct Seguros (AXA) Fénix Directo (Allianz) o Verti (Mapfre).

La razón de esta explosión es clara. Por un lado este tipo de venta precisa de menos coste, se llega a un número más amplio de personas y se puede consultar las 24 horas del día. Internet se ha convertido en la clave competitiva del sector.

Paralelamente se ha desarrollado un crecimiento exponencial de comparadores o buscadores que trabajan en beneficio del asegurador, rastreando entre todas las firmas para elegir aquellas con mejores servicios o prestaciones y a los precios más atractivos. En este lado se encuentran firmas como *Rastreator.com*; *Kelisto.es*;



Internet ha sido un revulsivo para el sector asegurador.

JORGE PARÍS

Rellenar partes con el móvil

Muchas aseguradoras han creado aplicaciones móviles para facilitar la prestación de servicios a sus clientes. Desde la posibilidad de gestionar los partes de incidentes con vehículos o en el hogar, hasta la localización del vehículo vía GPS, asistencia en carretera o consultas de diversa índole.

Balumba.es y *Seguros.es*, entre otros.

Muchas se centran en la comercialización de seguros de automóvil o motos, pero otras abarcan la mayoría de opciones de cobertura de seguros.

A veces las diferencias de precios son abrumadoras. Según un estudio de *Kelisto.es*, en el sector del automóvil pueden llegar hasta el 50%, aunque siempre hay

que mirar que las comparaciones sean estrictas: las mismas pólizas y con idénticas prestaciones.

La banca tradicional ha puesto igualmente en el escaparate de Internet toda su oferta aseguradora, pero para el contrato en firme requiere presencia física.

Según un estudio elaborado por Capgemini, las aseguradoras, a pesar de haber desarrollado un intenso

esfuerzo en este sentido, se sitúan en un nivel medio en cuanto a actividad en las redes sociales.

En el pasado año, la firma constató a través de su estudio que el 40% de las principales aseguradoras que operan en España habían capturado más del 10% del negocio a través de Internet. Las previsiones para el presente ejercicio es que sea de otro 10% más.

Los seguros que se solicitan más por Internet son el de automóvil y el de salud. Según datos de la consultora Accenture, el volumen de pólizas de seguros vendidas a través de la Red alcanzará los 25.000 millones de euros en 2016 en la Unión Europea; un salto sustancial si se compara con la cifra de negocio de 12.000 millones a los que se llegó hace apenas dos años.

El volumen de primas emitidas a través del sistema *online* supondrá entonces el 18% sobre el total.

La inversión que destinarán las aseguradoras para mejorar sus estrategias en la Red alcanzará los 27 millones de euros, según las estimaciones realizadas por Accenture.

HAZTE CLIENTE
Y BENEFÍCIATE DE
LOS DESCUENTOS
EN SEGUROS*.

Y si ya lo eres, disfrútalos.

AUTOS | VIDA | HOGAR | SALUD

*Seguros medidos por BANKIA MEDIACIÓN Operador de Banca-Seguros Vinculado, S.A.U. (NIF A-40148884) y domicilio social en Pº Castellana 189, 28046 Madrid. Inscrito en el registro administrativo especial de mediadores de seguros de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones con la clave 0V-0034. Suscritos contratos de agencia de seguros con Mapfre Familiar, Mapfre Seguros de Empresas, Mapfre Global Risks y Mapfre Caja Madrid Vida. Seguro de responsabilidad civil y capacidad financiera cubierta según legislación vigente.

Bankia

LAS MEJORES OFERTAS DEL MOMENTO. Contratar un seguro ahora puede resultar más económico que nunca. La competitividad ha crecido de forma vertiginosa en el sector, en gran parte por las posibilidades que Internet ofrece a este negocio. Casi todas las compañías tienen importantes descuentos; algunos de hasta del 50% o el 70%. También hay promociones que facilitan el pago de la póliza, permiten el disfrute de meses gratis o ayudan a ahorrar en la compra diaria



Primas emitidas enero/junio 2014:
1.760.050.851 € • www.allianz.es

Hasta veinte tipos diferentes de seguros ofrece Allianz; pensados para particulares y empresas. Desde los más tradicionales, hasta los más novedosos (como son las coberturas de bodegas, gasolineras, casas rurales o energías renovables). Desde su página web se pueden contratar directamente los seguros de coche y moto, con la obtención de un presupuesto previo. **En este momento tiene una oferta especial para celebrar la póliza hogar un millón. En cada renovación regalan tres nuevas garantías: bricofácil, reparación de electrodomésticos y asistencia de mascotas y plantas.** También ofrecen ventajas para los clientes registrados en la web.



Primas emitidas enero/junio 2014:
499.747.362 € • www.asisa.es

Aseguradora centrada en la comercialización de pólizas de la salud, cuyo objetivo es «la calidad, la innovación, y la atención al cuidado». **Ha puesto en marcha dos nuevas coberturas: Asisa Internacional y Asisa Momento. La primera ofrece asistencia sanitaria en el extranjero, y la segunda da la posibilidad de acceder a todos los tipos de seguro a un precio más reducido, aunque se tendrá que abonar un extra en consulta.** A través de la app para móvil, se puede gestionar la autorización de pruebas médicas y consultar disponibilidad de citas, así como la localización del equipo médico o el hospital que más nos interese.



Los seguros de viaje ofrecen una protección extensa; desde accidentes o enfermedad, hasta robos. GTRÉS



Primas emitidas enero/junio 2014:
610.176.390 € • www.aviva.es

El Grupo Aviva es el mayor asegurador del Reino Unido y uno de los principales proveedores de seguros en Europa; cuenta con 32 millones de clientes totales. Dispone de una aplicación para iPhone, con un simulador para saber qué se cobraría en la jubilación en caso de contratar alguno de sus servicios. **Su oferta actual se centra en productos tradicionales como planes de pensiones, seguros de vida y de salud... También cuentan con fondos de inversión.** Su beneficio en España se ha incrementado un 10% en el primer semestre. Muchos famosos han sido abanderados de la marca, como María de Villota, Pedro Duque y Martín Berasategui.



Primas emitidas enero/junio 2014:
1.077.341.575 € • bbvaseguros.com

La gama de BBVA Seguros acoge a particulares, empresas, profesionales y agrarios. Para servicios individuales cuentan con prestaciones tan inusuales como el Servicio Manitas, incluido en el seguro de la vivienda y que presta asistencia para situaciones tan simples como la colocación de unas cortinas o el montaje de muebles. **Destacan, por otro lado, los miniseguros en los que se paga un único euro a la semana. Están focalizados en la repatriación, asistencia jurídica y de viajes, y en accidentes.** Con la contratación de un seguro del hogar se puede hacer uso, igualmente, de un servicio de ayuda informática.



Primas emitidas enero/junio 2014:
1.193.886.781 € • www.generali.es

Se pueden contratar seguros de automóvil, hogar, decesos y accidentes a través de su página web o del teléfono. **Con su producto denominado Pago Como Conduzco, se ahorra hasta un 40% en la prima de la póliza dependiendo de la edad, el historial de siniestros y los hábitos de conducción.** La página de Internet tiene un área restringida a los clientes. Según la compañía, se obtienen importantes ventajas, como la rebaja de 300 euros al año en las compras realizadas. Para Generali, sus principales preocupaciones son «el futuro y la vida de nuestros clientes y de nuestros empleados». Tiene presencia en todo el mundo.



Primas emitidas enero/junio 2014:
1.504.577.093 € • www.axa.es

Facilita la contratación de sus servicios por el canal *online*. **Se puede hacer con los seguros de automóvil, motos, vida, bicicleta y viajes. Cualquiera de estas opciones puede resultar interesante, ya que ofrecen descuentos; por ejemplo, la cobertura de vehículos se puede hacer desde 114 euros.** Pero hay más. AXA tiene promociones vigentes hasta finales de año. El seguro dental cuesta menos de cuatro euros al mes; el de hospitalización o salud presentan descuentos del 8%. De forma paralela, el área AXAVip permite disfrutar de un ahorro de 0,03 euros por litro de carburante y del 10% en reparaciones del hogar y en las compras de determinadas marcas.



Primas emitidas enero/junio 2014:
2.439.552.462 € • www.vida caixa.es

Siendo cliente del servicio Línea Abierta Shop de la entidad, se pueden elegir y contratar los productos más clásicos del sector: vivienda, automóvil, salud y moto. **En la actualidad tiene una póliza para accidentes por solo 10 euros al mes, con cobertura personal y con posibilidad de extenderla a la familia. Si se hace por Internet, la primera prima resulta gratis.** Además, hasta el próximo 2 de noviembre mantiene la promoción Triple Protección, que permite reunir en un único producto protección en el hogar y en la salud. Si se ejecuta en el periodo de vigencia, existe la opción de que los tres primeros meses salgan gratis.



Primas emitidas enero/junio 2014:
790.853.882 € • www.caser.es

Caser comercializa una amplia gama de productos para particulares y empresas. En el primer grupo hay un total de 21 servicios –tan singulares como los seguros Retira, del carné de conducir–. Para compañías hay otros 13 disponibles, donde también aparecen algunos novedosos como la protección para tiendas de alquiler o venta de material de esquí. **Se pueden contratar los seguros de coche, moto, hogar, vida, salud y pensiones con precios atractivos si se formalizan a través de Internet.** Caser es una de las aseguradoras con mayor tradición en España, con experiencia de 70 años. Ha conseguido más de 3 millones de clientes.



Primas 2014: 1.107.953.605 € • seguros catalanaoccidente.com

Otra aseguradora con historia: 150 años. Centrada en las ramas de salud, vida, hogar y automóvil. La nueva app para iPhone facilita, además de información de interés para el cliente/usuario, la posibilidad de contratar los servicios o rellenar los partes en caso de accidente de coche. **La tarjeta Cosalud permite disfrutar de un seguro médico económico y completo en prestación de servicios. Por ejemplo, se reembolsa el 100% de los gastos de hospitalización por enfermedad, parto, accidente...** Catalana Occidente ofrece seguros de moto y ciclomotor personalizados, dependiendo del uso y las necesidades del cliente.



Primas emitidas enero/junio 2014:
289.031.086 € • dkvseguros.com

«Cuidate mucho» es el eslogan de esta compañía. **En este momento, tiene como una de sus mejores ofertas el seguro médico KV Profesional. Por un tiempo limitado (no especifica fecha límite) se puede contratar con un descuento que puede llegar hasta el 75% y con el servicio bucodental gratuito.** Es una promoción válida para nuevos clientes. DKV Seguros ofrece asesoramiento médico a distancia las 24 horas del día y facilita una segunda opinión médica con especialistas del mundo en enfermedad grave o en bioética. Reembolsa el 80% de los gastos médicos de niños. Tiene un producto específico para funcionarios.



Correduría de seguros
• www.seguros.elcorteingles.es

Está presente en el mercado asegurador a través de una correduría y una aseguradora de vida y accidentes, que también es gestora de fondos de pensiones. En total, son 130 oficinas y 1.200 profesionales los que dan servicio en este ámbito. **Hasta el 31 de octubre se pueden contratar seguros con descuentos de hasta el 30%. Los clientes de la tarjeta de El Corte Inglés disfrutan de servicios exclusivos. Ahora sale gratis por un año el Seguro de Accidentes 5x, que multiplica por 5 el valor de las compras realizadas con la tarjeta en los 30 días previos al fallecimiento del asegurado.** Trabaja con aseguradoras como Adeslas, Allianz, Asisa, AXA, Generali, Mapfre o Sanitas, entre otras.



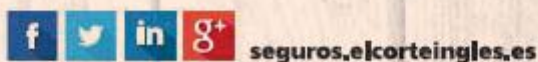
Primas emitidas enero/junio 2014:
363.841.129 € • libertyseguros.es

Cuenta con 2.500 mediadores para la comercialización de sus seguros, que trabajan bajo la filosofía de ser cada día mejores y con un servicio de asistencia los 365 días del año y las 24 horas del día. **Dentro de su gama de productos, hay algunos innovadores como el del golf, enfocado a la protección del equipo que requiere este deporte, posibles accidentes durante su práctica o los gastos extraordinarios que genere un premio obtenido en un campeonato.** Liberty contempló su fusión por absorción con Génesis hace ahora un año. Cuenta con más de 1,5 millones de clientes y es una de las aseguradoras líderes en Estados Unidos.

Sí, también vendemos **seguros** en *El Corte Inglés*

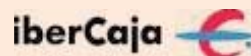
HASTA **30%**

Ven a vernos
y comprueba gratis
si estás bien asegurado.



Descuentos no aplicables a impuestos y recargos legalmente repercutibles. Solo para nuevos riesgos asegurados por mediación de la Correduría del 1 DE OCTUBRE AL 2 DE NOVIEMBRE DE 2014. Consulta condiciones de la promoción en el Corte Inglés Seguros Correduría.

CENTRO DE SEGUROS Y SERVICIOS, CORREDURÍA DE SEGUROS, S.A., GRUPO DE SEGUROS EL CORTE INGLÉS. Inscrita en Registro de la Dirección General de Seguros de Pensiones con Nº J-200 / Concertado Seguro de Responsabilidad Civil y Capacidad Financiera, según legislación vigente / Existencia de vínculo estrecho (Art. 33.3 Ley 26/2006) con Seguros El Corte Inglés, Vida, Pensiones y Reaseguros, S.A.



Primas emitidas enero/junio 2014:
443.007.313 € • www.ibercaja.es

Entre los productos que tiene en el mercado hay cuatro que destaca la propia compañía: **Seguros de vida Ibercaja, Caser Salud Activa, Ibercaja Hogar y Caser Auto. El primero se adapta a la edad del tomador y a su ámbito familiar. Al de salud se puede acceder por menos de 29 euros al mes, donde se incluye el reembolso de hasta 100 euros de los gastos de farmacia, óptica y vacunas infantiles. Si contrata el de hogar, recibirá una batería de cocina gratis, y el de automóvil ofrece hasta un 60% de bonificación por no incurrir en ninguna siniestralidad.** Ibercaja mantiene una alianza con Caser en la comercialización de seguros; de hecho, la entidad financiera es uno de sus principales accionistas de referencia.



Primas emitidas enero/junio 2014:
255.881.179 € • www.ingdirect.es

La entidad financiera está centrada en los seguros de vida. La contratación es bien sencilla: se puede hacer por teléfono, Internet o en algunas de las oficinas físicas disponibles. **Basta con ser cliente de la Cuenta Naranja, Cuenta Nómina o Cuenta Sin Nómina. No requiere pasar un reconocimiento médico previo, solo se necesita firmar una declaración sobre el estado de la salud. Da la opción de pagar la prima de forma mensual o un único abono anual.** Como ocurre en la mayoría, la prima se recalculará cada ejercicio al renovarse la póliza, teniendo en cuenta la edad del asegurado, el capital elegido y los impuestos a pagar en el momento. Cualquier cambio se debe avisar dos meses antes.



En Madrid y en el País Vasco son obligatorios los seguros de responsabilidad civil para perros. ARCHIVO



Primas emitidas enero/junio 2014:
324.006.354 € • lineadirecta.com

La aseguradora *online* del grupo Bankinter rige su actividad bajo tres principios: «innovación, personas y calidad». Su línea de actuación se centra en productos de cobertura para coches, motos, hogar y empresas. En este momento cuenta con múltiples ofertas. **La propia compañía asegura en su publicidad *online* que ahora se pagará menos al asegurar el coche y la moto si se conservan los 15 puntos en el carné. Por otro lado, desde el área privada de clientes se pueden gestionar los siniestros, pagar los recibos, calcular presupuestos, además de disfrutar de ofertas personalizadas.** Línea Directa se ha caracterizado a lo largo de su actividad por la comercialización de productos innovadores y flexibles.



Primas emitidas enero/junio 2014:
4.192,6 millones • www.mapfre.com

Con presencia en 47 países de los cinco continentes, Mapfre cuenta con una amplia oferta de productos que se adaptan a las necesidades concretas de cada cliente y la red comercial más amplia del sector, con más de 3.100 oficinas en España. La entidad mantiene una apuesta constante por la innovación para dar respuesta a las demandas de sus clientes, que valoran no sólo un buen precio sino también la calidad del servicio. **Además, ofrece a sus asegurados un programa de fidelización, denominado teCuidamos, que cuenta con dos millones de socios y que ofrece descuentos en la renovación de los seguros, así como regalos y ofertas especiales en establecimientos colaboradores.**



Primas emitidas enero/junio 2014:
2.129.141.660 € • www.mutua.es

Esta compañía presenta en la actualidad descuentos importantes en la mayoría de sus servicios. **Por ejemplo, si se contrata ahora el seguro de la moto y el de vivienda, el ahorro puede llegar hasta el 50%. En el ramo vida, la rebaja es del 30%, y en salud se ofrecen 3 meses gratis. Con la cobertura del coche se disfruta de un descuento del 3% en el carburante o se da la posibilidad de pagar la prima en 3 meses.** Mutua Madrileña cuenta con 4,4 millones de asegurados en los sectores de salud y decesos; es donde registra un mayor volumen de negocio, con una cuota de mercado de casi el 28%, según datos recogidos por el servicio de estudios del sector, ICEA.



Primas emitidas enero/junio 2014:
465.729.890 € • www.ocado.es

Se trata de una de las aseguradoras líderes en primas de emisión para decesos. Pero la actividad de Ocaso, que cuenta ya con más de 90 años, es bastante amplia: coberturas para el hogar, para la familia, para empresas, ocio (caza, embarcaciones de recreo) animales, etc. **Ahora, al contratar el seguro para el hogar, puede disfrutar de la asistencia de bricolaje de forma gratuita durante el primer año. Se puede formalizar por Internet. También se puede conseguir una tarjeta regalo de 100 euros para gastar en El Corte Inglés solo por rellenar un formulario de solicitud de información sobre alguno de sus seguros.** Ocaso tiene una red de más de 400 oficinas en España y unos 30.000 profesionales que venden sus productos.



Primas emitidas enero/junio 2014:
422.071.449 € • www.plusultra.es/

Compañía que pertenece al Grupo Catalana Occidente, con gran implantación en España y una base de clientes que alcanza casi los dos millones. Gestiona y comercializa una gran variedad de seguros. **Bajo la promoción El Precio Justo, el cliente puede hacer una propuesta de pago para la póliza de cobertura del vehículo y la empresa se compromete a ofrecer el mejor precio con base en las necesidades del solicitante.** Plus Ultra cuenta con una red de 5.000 agentes y corredores. En 2013 registró un volumen de facturación de 829 millones. En Internet tiene un área de acceso restringido para clientes donde se pueden realizar consultas y contratar los productos.



Primas emitidas enero/junio 2014:
389.522.526 € • www.reale.es

Esta entidad propone «seguros para la vida real». Forma parte del Grupo Reale Mutua, primera aseguradora en forma de mutua de Italia, y fue fundada en 1928. **Ha creado un producto específico para jugadores de golf que cubre daños materiales al equipo por hasta 1.800 euros. También incluye asistencia de viaje en el extranjero, gastos médicos, robos, demora en la entrega de equipajes... La aseguradora también ayuda a conseguir gratis la licencia federativa.** Con el seguro de automóvil, Reale gestiona las multas del conductor ofreciendo una tramitación más ágil y sencilla. Incluye un servicio de atención y defensa del cliente. Tiene dos seguros específicos para construcción.



Primas emitidas enero/junio 2014:
579.646.859 € • www.sanitas.es

Compañía centrada en la emisión de seguros relacionados con la salud en su más amplia vertiente. **Ahora, y hasta el próximo mes de enero, al hacerse socio de Sanitas se consigue una tableta de forma totalmente gratuita. Otras ofertas del momento son la contratación de la póliza Dental Milenium por solo 7,40 euros al mes, con 2 de regalo, y promociones aplicables en la Clínica Londres, más enfocada a la estética.** Se pueden gestionar las citas a través de la página web. La red médica de Sanitas está compuesta por más de 40.000 profesionales repartidos en 700 centros de España. Cuenta con hospitales propios y con residencias para mayores. La compañía suma 60 años de historia en su actividad.



Primas emitidas enero/junio 2014:
640.217.682 € • www.santalucia.es

Santalucía es otra de las aseguradoras con más historia en nuestro país: 90 años. En este tiempo ha conseguido gestionar casi 4 millones de pólizas con un volumen de primas superior a los 1.200 millones de euros y una base de clientes que sobrepasa los 7 millones. **Ahora, por el traspaso del plan de pensiones de otras entidades, regala un iPad o un iPhone, dependiendo del importe depositado. Igualmente, por rellenar un formulario de información de seguros por Internet se entra en un sorteo de tarjetas regalo de 100 euros. En seguros de salud y mascotas ofrece un descuento del 10%.** La compañía tiene vigentes varias promociones, algunas deben solicitarse a través de Internet.



Primas emitidas enero/junio 2014:
1.363.496.516 € • bancosantander.es

Los seguros que comercializa Banco Santander se concretan en las áreas más tradicionales: hogar, vida, salud, familia y empresa. **En las pólizas Hogar Satisfacción y Hogar Select, la entidad adquiere el compromiso de solucionar el incidente en un plazo máximo de 72 horas; si no es así, se devuelve la prima anual. Dispone de un buscador de seguros de coche y moto, Superbuscador, que ayuda a encontrar el producto más adecuado para cada cliente.** Para la comercialización de los seguros de la salud, mantiene acuerdos con Asisa, que, según la entidad, ofrece «una cobertura más amplia y puede reportar al cliente un ahorro de hasta el 25% sobre el precio estándar de la aseguradora».



Primas emitidas enero/junio 2014:
998.694.823 € • www.zurich.es

Grupo fundado en 1872, con sede principal en Zúrich, Suiza. Está presente en más de 170 países, entre ellos España, donde cuenta con una cifra de clientes de 2,3 millones. **La póliza Zurich Auto Inteligente tiene en este momento un descuento del 30%, y ofrece la posibilidad de disfrutar del servicio Via-T gratis durante el primer año que se contrate. Mientras, el seguro de viaje puede salir por un único euro al día en los destinos nacionales; 1,57 en los europeos y 3 en los internacionales.** Tiene disponibles aplicaciones para iPhone. Para celebrar sus 130 años en el mercado, ha creado un juego *online* que si se gana, da la posibilidad de conseguir un iPad. El 60% del negocio de Zurich corresponde a seguros generales.

Aísla tu casa y vence al frío

Mejorar el cerramiento de la vivienda a través de las ventanas es la forma más habitual de mejorar el ahorro energético, pero no la única

JOSÉ TRECET (FinacialRed)

Aunque más despacio de lo que suele ser habitual en estas fechas, el frío empieza a instalarse en España. Es en este momento cuando recordamos lo que cuesta mantener la casa caliente.

Según IDEA, el Instituto para la Diversificación y Ahorro de la Energía, los electrodomésticos (19,4%), la iluminación (4,1%), la cocina (7,4%), el stand by (2,3%) y el agua caliente (18,9%) suman el 52,1% del gasto energético del hogar. El 47,9% restante depende directamente de cuestiones relacionadas con la climatización. La calefacción es el 47%, por el 0,9% de la refrigeración. O sea, si queremos ahorrar, más vale que vigilemos la calefacción.

Para hacerlo se puede mejorar el consumo por un lado y las condiciones del hogar por otro, es decir, evitar que el calor se escape de la casa. Según los datos recogidos en los certificados energéticos de Certicalia, la envolvente de un edificio es el segundo elemento más recomendado para intervenir con el objetivo de mejorar la eficiencia energética, solo superado por las propias instalaciones térmicas (calefacción, agua caliente y aire acondicionado). El 25,8% de los certificados energéticos aconsejan intervenir en la en-



Las ventanas suelen ser los puntos de fuga de calor más habituales en las viviendas.

GTRES

47%

es el **gasto en calefacción** sobre el total de la energía que consume un hogar medio en España

volvente y el 40,8% hace lo propio con las instalaciones.

«Añadir aislamiento por el exterior no se encuentra entre las medidas de mejora más recomendadas, a pesar de ser una de las intervenciones con mayor repercusión en la eficiencia energética de un edificio», precisa Rocío Amo, responsable de eficiencia energética de Certicalia.

El motivo es relativamente fácil de entender y tiene que ver con que el 80% de los certificados energéticos se realizan sobre pisos individuales que forman parte de un bloque de viviendas.

Al final, un certificador energético y un experto en reformas en el hogar se centra-

Aislar, una inversión rentable

Cuando llegue el momento de plantearse la reforma, es importante pensar que es una inversión a largo plazo. «Soluciones como la fachada ventilada y las ventanas de aluminio con RPT con vidrios bajoemisivos son elementos con un mayor precio inicial pero rentabilizan su sobrecoste en ahorro energético a los pocos años», sentencia Jiménez. En este sentido, se puede recurrir a las ayudas de IDAE y de cada comunidad autónoma. Lo que ya no se podrá es desgravar de forma generalizada en la declaración de la renta por estas inversiones.

AHORRO ENERGÉTICO POR TIPO DE VENTANAS

Tipo de ventana	Gasto en calefacción en 6 meses, con 10 m ² de ventanas	Ahorro frente a cerramiento tradicional
Madera (Eurotor 68)	158 euros (0,87 euros al día)	62%
Aluminio RPT ⁽¹⁾ (1 RPT)	231 euros (1,27 euros al día)	43%
PVC (2 RPT)	195 euros (1,07 euros al día)	52%
Madera V. BE ⁽²⁾ (Eurotor 68)	113 euros (0,62 euros al día)	73%
Aluminio RPT V. BE (1 RPT)	124 (0,68 euros al día)	61%
PVC V. BE (2 RPT)	124 (2,25 euros al día)	69%

(1) Rotura de puente térmico. (2) Vidrio bajo emisivo

FUENTE: VIDRIOPERFIL.COM

rán en recomendar las medidas de mejora más factibles, y rehabilitar una fachada puede no encontrarse entre ellas.

Para empezar, suele ser más costoso, pero, sobre todo, implica poner de acuerdo a toda una comunidad de vecinos, algo muy difícil. «Un aislamiento adecuado y generoso en ventanas, fachadas y cubiertas puede permitirnos ahorrar hasta un 70% de la factura energética», precisa David Jiménez, del Estudio de Arquitectura 08023.

Desde Certicalia completan la cuestión del ahorro con un ejemplo aplicado a un edificio de los años 70 con una calificación energética E que, solo por implantar un sistema de aislamiento térmico exterior o SATE con una solución estándar, mejoraría su nota a C y, lo más importante, el gasto energético se reduciría un 50% y cada bloque gastaría de media 289 euros en calefacción y aire acondicionado, frente a los 589 euros anteriores.

Actualmente los sistemas SATE son los más utilizados, pueden llegar a reducir el consumo de combustible en torno a un 3% y su coste, aunque depende de los acabados, puede rondar los 50 €/m², mientras que el otro sistema estrella, el de la fachada ventilada, permite gastar entre un 50% y un 70% menos con un coste mayor, eso sí, de entre 100 y 150 €/m².

Cambio de ventanas

La dificultad de renovar las fachadas provoca que las ventanas sean el elemento que más propietarios deciden cambiar. «A la hora de hablar de las ventanas, debemos diferenciar entre el marco o perfilaría y el vidrio. Generalmente, el vidrio supone entre un 80-85% de la superficie de la ventana. Si elegimos un buen cristal, estaremos asegurando gran parte del ahorro de energía», recalca Jiménez.

En la elección del vidrio hay que tener en cuenta que el Código Técnico de Edificación ya obliga a contar con vidrios dobles. Y no hay que olvidar su cierre: «Las correderas son las que peor aíslan, mientras que las batientes permiten un cierre más hermético. Los últimos modelos incorporan elementos de microventilación que permiten la ventilación de las habitaciones con las ventanas cerradas, muy útil si vamos a pasar gran tiempo fuera de la vivienda o en zonas muy húmedas».

Actualmente las ventanas más utilizadas son las de PVC con rotura de puente térmico, a lo que se añaden cada vez más vidrios de grandes espesores y aislamientos que permiten ahorrar en torno a un 30% en calefacción.

COMBATIR EL FRÍO

Más allá del aislamiento, existen otras pautas que nos permitirán reducir el gasto energético en el hogar y la factura eléctrica.

USA EL TERMOSTATO ▶ Si lo tienes, prográmalo, es la mejor forma de controlar la temperatura; si no, instala uno. Una temperatura entre 21 y 18 °C es más que suficiente.

ELIGE CUÁNDO VENTILAR

▶ En principio con abrir las ventanas entre 10 y 15 minutos debería ser suficiente. Aprovecha para hacerlo al mediodía, cuando la temperatura exterior es mayor.

NO CUBRAS LOS RADIADORES

▶ Evita cubrirlos y asegúrate de que los muebles no los tapan para que puedan funcionar al 100% y calentar la casa en el menor tiempo posible.

USA LÁMINAS REFLECTANTES

▶ Se colocan detrás de los radiadores y ayudan a



proyectar el calor hacia el interior, en lugar de dejar que parte se escape por la pared. Muy útil en las paredes que dan al exterior.

PON CORTINAS GRUESAS

▶ Las ventanas son uno de los elementos de la vivienda por donde más calor se pierde. Las cortinas gruesas ayudan a reducir esta pérdida.

USA ALFOMBRAS

▶ No solo harán que no pises el suelo frío, sino que también limitarán la fuga de calor.

PONTE MÁS ROPA

▶ La solución más tradicional. En invierno hace frío y usar jersey en casa debe ser lo habitual.

CIERRA LAS PERSIANAS

▶ En cuanto el sol desaparezca, cierra las persianas para ayudar a que el calor se retenga en casa.

PON BURLETES EN LAS PUERTAS

▶ Una medida algo drástica, pero que también evitará pérdidas de calor.



1



2



3



4



6



7



5



8



9



10

CENTRO COMERCIAL

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

SANDRA LLORIS

Instalados ya en las lluvias del otoño, os traemos estas novedades variopintas: desde productos para Halloween hasta una crema antiedad, pasando por cervezas y refrescos.

1 MIXING CHEF COMPACT. Es hora de hacer pan artesanal en nuestra propia casa. Taurus lanza este electrodoméstico para los amantes de la repostería. Es una máquina rápida y eficaz con la que podrás mezclar, batir o amasar. Su recipiente es de acero inoxidable con capacidad para 4,2 litros y una potencia de 600 W. Mil y una recetas podrás hacer gracias a esta práctica y nueva amasadora. www.taurus-home.com

2 CARDBOX. Para facilitar el control de los gastos personales, La Caixa presenta un

gestor avanzado de compras con tarjeta. El nuevo servicio permite que el cliente vea los gráficos de los movimientos que registran sus tarjetas y tenga la información automáticamente organizada. El usuario puede clasificar sus compras por conceptos, e incluso incluir las retiradas de efectivo de los cajeros. CardBox es un desarrollo multidispositivo con una versión móvil adaptada a los distintos sistemas operativos. www.lacaixa.es

3 ESPECIAL HALLOWEEN. Disfruta de la fiesta más terrorífica del año con esta amplia selección de productos tematizados que encontrarás en las tiendas VIPS. Artículos originales y divertidos con los que pasarás, y harás pasar, una noche de miedo. Disfraces para adultos, maquillaje facial, esque-

letos fluorescentes, caramelos con forma de calavera y demás complementos para hacer que tu look sea el más impactante. www.vips.es

4 TELEVISIÓN 4K. Calidad de imagen y sonido inigualable en la nueva propuesta de la marca Sharp. La serie UD20 ofrece un detalle increíble gracias a su resolución 4K (3.840 X 2.160 píxeles), a su LCD UHD con Rich Colour Display propio de la marca y a su tecnología única de procesamiento de las imágenes. Es el modelo más estrecho de todas las series de televisores Sharp, lo que permite fijar toda la atención en la pantalla. También permite control inteligente y conexión con todos los dispositivos, integrándose fácilmente con móviles, tabletas, etc. www.sharp.es

5 CERVEZAS CASIMIRO. Una colección de cervezas especiales de la mano de Mahou San Miguel. Esta nueva gama está compuesta por cuatro variedades cuyos nombres son un reconocimiento a diversos lugares de Madrid: Amaniel, una lager con la an-

tigua levadura de Mahou; Maravillas, una versión más tostada de la anterior; Jacometrezo, variedad de alta fermentación inspirada en las cervezas de Abadía; y, por último, Marcenado, una cerveza de trigo, espesa y de sabor afrutado. Digno homenaje al hombre que inspiró a su vi-

¿Quieres ver tus productos en esta página?



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

da e hijos para fundar la emblemática compañía cervecera madrileña, en el año 1890. www.mahou.es

6 TOALLITAS PARA BEBÉS. Una nueva y completa gama de toallitas suaves, con un tacto que recuerda al algo-

dón. Huggies lanza las Soft Skin, perfectas para mimar e hidratar la piel de los más pequeños de la casa gracias a la manteca de Karité. Completan la gama las toallitas Pure y Natural Care. www.huggiesclub.es

7 LATAS 'VINTAGE'. Edición limitada para conmemorar el 50.º aniversario del nacimiento de Pepsi Light. El diseño de esta colección temporal recrea la estética de un momento clave para la cultura popular, el año 1964. Esta edición consta de dos modelos para la bebida en su versión light y otros dos para la versión clásica, con sus colores corporativos: azul, blanco y rojo. www.pepsico.es

8 GAFAS DE SOL. Trackswear es una marca independiente que nace en Barcelona con el objetivo de elaborar, de forma artesanal, gafas con madera de abedul y viejos discos de vinilo reciclados. Sus lentes tintadas y degradadas son de máxima calidad en todos sus modelos. La primera colección, Music Place, se inspira en distintas ciudades

emblemáticas por su música como Berlín, Londres o New York. www.trackswear.com

9 HIPOTECA MEJORADA. Bankinter ha decidido sacar al mercado hipotecario un nuevo producto. La nueva hipoteca se contrata con un tipo de interés fijo durante el primer año del 2,50% (antes, el 2,95%) y, para el resto del plazo, un diferencial del 1,70% sobre el Euríbor. Los ingresos mínimos son ahora de 2.000 euros/mes, no hay cláusulas suelo ni comisiones y la casa es la única garantía. www.bankinter.com

10 MIRACLE CREAM OJOS. Esta fórmula especial para los ojos se basa en un complejo antiedad con 7 componentes activos que, gracias a su textura autoajustable, transforma la piel liberando un concentrado de luminosidad y corrige los signos de la edad. Este producto de Garnier ilumina, alisa y disminuye las ojeras de forma inmediata, mientras reduce las arrugas, las patas de gallo y reafirma la piel. www.garnier.es

En Iberdrola, los precios
de la luz son fijos
durante 1 o 3 años: **TÚ ELIGES.**

Y esto no es una oferta. Simplemente es así.



Infórmate en el
900 225 235 o en
iberdrola.es/preciosfijos



IBERDROLA
Queremos ser tu energía

EVOLUCIÓN DEL IBEX 35

EL SELECTIVO DE LA BOLSA ESPAÑOLA repuntó un 0,9% en septiembre, subiendo hasta los 10.825,5 puntos. El saldo mensual es positivo, aunque si observamos la evolución a lo largo del trimestre, registra un retroceso casi idéntico a las ganancias de septiembre: el 0,89%.



LAS QUE MÁS SUBEN...

Variación mensual y precio de la acción (del 31/8 al 30/9 de 2014) Fuente: BME Market Data		... Y LAS QUE MENOS			
Jazztel	29,38%	12,82 €	DIA	-11,30%	5,68 €
Mediaset	13,08%	9,85 €	Gamesa	-8,84%	8,72 €
FCC	7,10%	15,24 €	Grifols	-8,44%	32,44 €
Red Eléct.	6,97%	68,56 €	ACS	-5,1%	30,42 €
Bankinter	6,59%	6,71 €	OHL	-4,92%	26,48 €
Caixabank	5,31%	4,82 €	Abengoa	-4,30%	4,18 €
Amadeus	4,66%	29,62 €	BME	-4,11%	30,19 €

Aena, a punto de despegar en la Bolsa

El Estado quiere vender el 49% del capital de la compañía, y parte cotizará en el mercado. Se trata de la primera privatización desde la de Iberia, en 2001

BEATRIZ P. GALDÓN

En pista de despegue y calentando motores. Así se encuentra Aena, la compañía que gestiona 46 aeropuertos españoles, como el de Madrid o Barcelona, y 2 helipuertos. Quedan pocos días para que el Estado inicie la privatización de la compañía mediante una OPV (oferta pública de venta) en la que participarán inversores privados, cualificados y minoristas. Será la primera venta de una empresa pública desde la de Iberia, en 2001.

El proceso ya está en marcha. El pasado fin de semana

Cómo será el proceso de la OPV

Primero se chequea el mercado, a los inversores, antes de decidir los términos definitivos de la oferta. Después se registra el folleto ante el organismo regulador, que en este caso es la CNMV, que tendrá que dar el visto bueno. A partir de ahí se inicia la venta de acciones, que suele durar unas dos semanas, periodo en el que se conocerá primero el precio máximo al que saldrá a cotizar -momento para revocar las órdenes-, y más tarde, el definitivo. El estreno se produce días después.

4.000 millones es el **suelo de valoración** para Aena. El Gobierno espera que se sitúe sobre los 5.000 millones de euros

comenzó en diferentes medios de comunicación la campaña publicitaria de la OPV bajo el eslogan *Cuidando lo más pequeño nos hemos hecho grandes*, que ha sido diseñada por Media Planning, y donde se destaca la posición de liderazgo a nivel mundial en la gestión de aeropuertos por el número de pasajeros. El precio de la licitación ha sido de 7 millones de euros.

El folleto es el siguiente paso. Se trata del documento donde irá recogida extensamente la situación financiera de la empresa, así como las provisiones del negocio, los posibles riesgos y los detalles de la oferta. Se tiene que entregar al organismo regulador, CNMV (Comisión Nacional del Mercado de Valores),

que es quien tiene que validar el documento; este acto se producirá en breve. Inicialmente, la fecha prevista para comenzar a cotizar en Bolsa se sitúa entre las dos primeras semanas de noviembre.

Reparto de capital

El Gobierno va a vender el 49% del capital de Aena y mantendrá el 51% restante. Se trata, por tanto, de una privatización parcial.

«Hay que tener en cuenta que el Ejecutivo seguirá siendo el máximo propietario y puede tener intereses. Es un aspecto que debe tenerse en cuenta a la hora de invertir en esta compañía», explica Carlos Fernández, analista de XTB.

El porcentaje del que se desprende el SIGUE EN PÁG. 13 >



EL AEROPUERTO DE MADRID, UNO DE LOS MAYORES DE EUROPA. En el primer semestre de 2014 pasaron por el aeropuerto de la capital 19,53 millones de pasajeros (+3,2%), cifra solo superada por Londres, París, Fráncfort y Ámsterdam. La situación comenzó a mejorar el pasado mes de febrero, tras 25 meses consecutivos de caídas interanuales. JORGE PARIS

INVERSIÓN AENA SALE A BOLSA

VIENE DE PÁG. 12 > Gobierno se repartirá entre inversores privados y minoristas. Las primeras estimaciones del mercado establecen un suelo en la valoración de la compañía sobre los 4.000 millones de euros; para el Gobierno, sin embargo, Aena debe tener un precio mínimo de 5.000 millones. «Lo más importante es conocer el precio al que saldrá a cotizar, si será atractivo o no, pero es cierto que Aena es una compañía interesante porque ha conseguido entrar en beneficios, a pesar de que algunos de sus aeropuertos no son nada rentables», explica Luis Benguerel, analista sénior de GPM.

La capitalización de Aena en el mercado podría superar los 15.000 millones (sumando la valoración que se haga en la oferta del gestor de aeropuertos y la deuda financiera), lo que significaría que cotizaría con un PER (veces que el precio de la acción contiene el beneficio) de 9,6.

cicio; está aumentando la aversión al riesgo de los inversores, y la crisis del ébola está afectando al sector de empresas en las que Aena se encuadra», dice Daniel Pingarrón, de IG Markets. «Pero creo que la colocación puede encontrar una gran respuesta por parte del mercado», añade.

Por su parte, Nicolás López, director de análisis de MG Valores, destaca la capacidad que tendrá la empresa para pagar dividendo. «Los tipos de interés estarán bajos durante un tiempo. Tiene un perfil defensivo, donde son bastante predecibles los ingresos, y cierta capacidad de expansión», explica.

La compañía ya ha confirmado que destinará el 50% de los beneficios anuales conseguidos a retribuir a sus accionistas. El Ejecutivo prevé que la rentabilidad por dividendo de Aena se sitúe entre el 3 y 5%, en línea con la de sus comparables. Hay que tener en cuenta que actualmente el tipo de

¿MERECE LA PENA INVERTIR EN AENA?

Luis Benguerel Analista sénior de inversiones y mercados de GPM	Daniel Pingarrón Estratega de mercados en IG Markets	Carlos Fernández Analista de XTB		Susana Felpeto Subdirectora de análisis de atlCapital	Nicolás López Director de análisis de MG Valores
«Es una empresa con beneficios, a pesar de que algunos negocios no son rentables»	«Es una OPV estratégica para el Gobierno y puede tener una gran respuesta en el mercado»	«El Gobierno tendrá el control de Aena y puede haber intereses. Hay que tenerlo en cuenta»		«Si el precio es aceptable, sería una compañía interesante para tenerla en cartera»	«Una compañía defensiva con capacidad de crecimiento, lo haría bien en un entorno normal»

ANTES DE INVERTIR, TENGA EN CUENTA:

1 Información. Se debe conocer la compañía y cómo va a ser la colocación. El documento de la OPV es público y se puede consultar en la CNMV. Es aconsejable, también, seguir las referencias informativas de los medios de comunicación.

2 Riesgos. La inversión en Bolsa es un riesgo porque el capital no está garantizado. Hay que valorar la capacidad de asumir pérdidas. Es igualmente importante saber las posibles dificultades que puede tener la compañía, que se detallan en el folleto.

3 Órdenes. Si decide invertir finalmente, pida las acciones que quiera, no más. A lo largo del proceso de la oferta, las condiciones pueden cambiar y la empresa puede decidir vender más títulos a los minoristas que los previstos inicialmente.

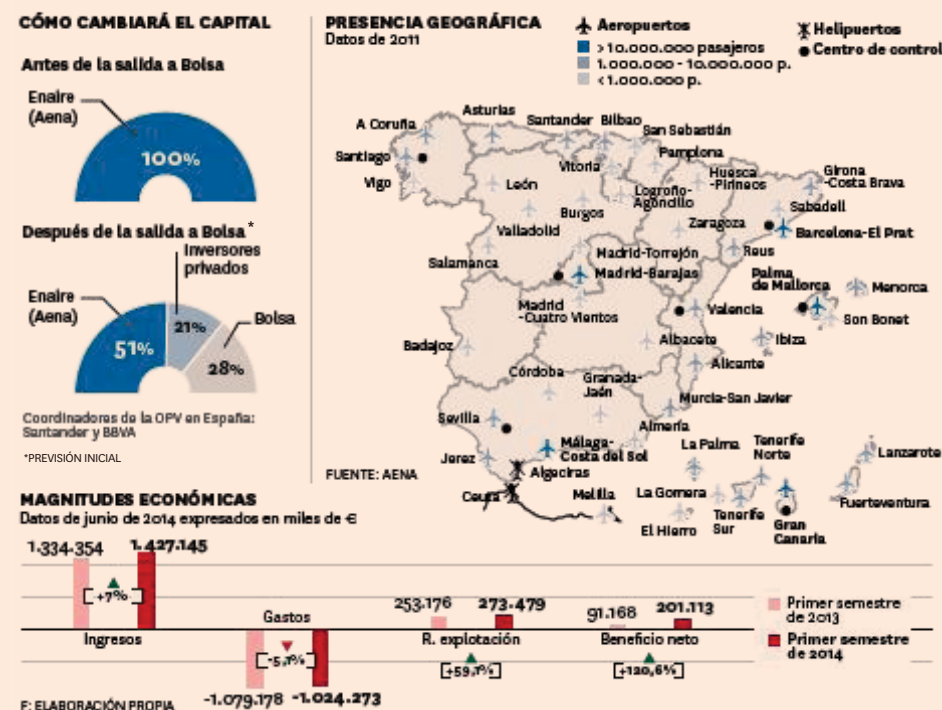
4 Precios. En el folleto se recoge una banda de precios que será la referencia para fijar la cotización definitiva. No es vinculante y puede variar. Hasta la publicación del valor máximo normalmente se pueden revocar o anular las órdenes.

5 Tramos. La evolución de las peticiones de compra en los inversores institucionales, así como particulares, es una señal clara de aceptación o éxito de la OPV. Si se sobrescriben varias veces, quiere decir que hay mucho interés comprador.

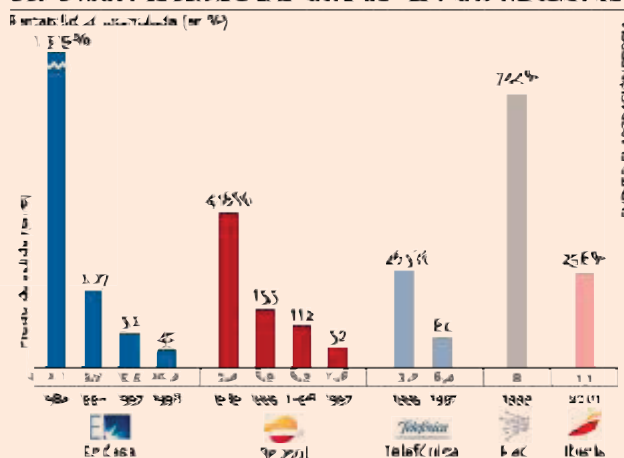
6 Comisiones. Además del importe de inversión, deberá sumar las comisiones que aplicará la entidad financiera. No suele haber intereses por la compra en sí misma, pero los hay para la venta y también de administración y depósito.

7 Derechos. Al comprar acciones se convierte en accionista. Como tal, tendrá derecho al pago de dividendos si los hubiera, a suscripción preferente y a la cuota de liquidación.

PRESENCIA DE AENA EN ESPAÑA Y OTROS DATOS



CÓMO HAN RESULTADO LAS ANTERIORES PRIVATIZACIONES



Comparando esta ratio con la de sus competidores más directos que cotizan en Bolsa, Fraport (10 veces) y Aéroports de Paris (12 veces), Aena se sitúa como la más atractiva del sector. «Hay que tener presente que Aena, frente al resto de competidores, es el líder mundial en gestión de aeropuertos», comenta Susana Felpeto, subdirectora de análisis de atlCapital.

La salida a Bolsa de la entidad pública supone un nuevo examen para el Gobierno. Toda privatización tiene buena parte de apoyo por parte de los votantes del partido que en ese momento lidera el Ejecutivo y ha diseñado la operación. Por este motivo, el primer interesado en que el resultado y la aceptación sea muy positiva es el propio Gobierno.

La fecha elegida para salir a Bolsa es la mejor de toda la crisis, aunque en las últimas semanas se ha acrecentado la incertidumbre. «Es cierto que los mercados atraviesan su peor momento de todo el ejer-

interés oficial en Europa se encuentra en mínimo histórico, en el 0,15%. El pago se materializará a partir de 2015. Las previsiones son que Aena cierre el presente ejercicio con unas ganancias por encima de los 600 millones de euros.

Privatizaciones rentables

En general, las operaciones de venta que han realizado los diferentes gobiernos a lo largo de la historia han resultado positivas para los inversores particulares. Por ejemplo, la subida acumulada en Endesa oscila entre el 1.319 y 47% con respecto a las diferentes fases de privatización llevadas a cabo. En Repsol, las ganancias se mueven entre el 418 y 52%; en Telefónica, entre el 263 y 80%, mientras que en Red Eléctrica e Iberia, las plusvalías generadas desde sus respectivos estrenos son del 744 y 256%.

Aena puede convertirse en una candidata futura para entrar en el IBEX.

Un negocio apoyado en el tráfico de pasajeros y unas cuentas saneadas

Enaire, la compañía estatal propietaria del 100% de Aena hasta el momento en el que se produzca la salida a Bolsa, cuando pasará a tener el 51%, gestiona en España 46 aeropuertos y 2 helipuertos, y también de forma directa o indirecta, otros 15 repartidos por todo el mundo.

Como negocio, Aena está clasificada en el sector de la industria de aviación. La compañía se fundó en 1990 y tiene su sede central en Madrid. Su actividad se divide en dos áreas principales: la gestión y explotación de los aeropuertos y el control aéreo.

Su posición en el mundo es significativa, ya que ocupa el primer puesto en el ranking en tráfico de pasajeros, con 187 millones al cierre de 2013, a pesar de que fue un año con un resultado un 3,5% inferior.

Los aeropuertos con mayor actividad son los turísticos (Palma de Mallorca, Málaga, Alicante, Gran Canaria, Tenerife Sur, Ibiza, Lanzarote, Va-



88,4

Millones de pasajeros hasta junio.

11.468

personas en plantilla en 2013.

46

aeropuertos y dos helipuertos en la red española.

lencia, Fuerteventura, Girona, Menorca, Reus, La Palma y Almería), que generan más de la mitad de los pasajeros.

A nivel nacional, sus principales centros de actividad son Madrid-Barajas; El Prat y Palma de Mallorca.

Aena saldrá a Bolsa con un balance financiero saneado. En el último ejercicio consiguió pasar de unas pérdidas anuales de 69 millones registradas en 2012, a un beneficio de 714,9 millones tras el diseño de un plan estratégico que incluye una importante reducción de los gastos ordinarios, como los de plantilla.

En 2014 las cuentas continúan por el mismo camino y hasta junio el resultado ha sido un 120% superior.

En cuanto a sus planes de expansión, Victoria Torre, responsable de análisis de SelfBank, destaca que «hay intenciones por parte de Aena de salir al exterior. Además de contar, por ejemplo, con una participación en el aeropuerto de Luton [Londres]». Por otro lado, destaca el hecho de que la dirección de la empresa haya viajado junto con el Gobierno para ofrecerse a formar parte del ambicioso proyecto de construcción del aeropuerto de México D. F.

Los ediles quieren cambiar el IBI

Piden a Hacienda una fórmula para que la actualización del impuesto sea anual, en vez de cada cinco años. Ajustaría el valor fiscal de los inmuebles a la realidad del mercado



Construcción de viviendas. Los ayuntamientos reciben una parte de sus ingresos fiscales por la actividad inmobiliaria ejecutada en su término municipal.

ARCHIVO

JUAN FERRARI

La brutal caída de la actividad inmobiliaria, hasta su casi desaparición, ha supuesto para los ayuntamientos una dura merma de sus ingresos procedentes de los impuestos municipales. Algunos tributos estrechamente ligados al ladrillo, como el impuesto sobre el valor de los terrenos o el de construcciones, instalaciones y obras que ingresan en función de la actividad constructora, han perdido el poder recaudatorio que ostentaron en los años del boom. El último aportará en 2014 una tercera parte de lo que recaudaba en 2007.

Debido a este fuerte descenso, el impuesto de bienes inmuebles (IBI), que se cobra a los propietarios de casas, fincas rústicas o cualquier edificio industrial o comercial, se ha erigido como la estrella absoluta del firmamento impositivo local, hasta acaparar entre un 20% y un 25% de los ingresos de la mayoría de ayuntamientos.

El de Madrid ha empezado a pasar el cobro de este tributo desde el 1 de octubre. Sin embargo, los plazos varían en cada ayuntamiento, pues la ley

IMPUESTO DE BIENES INMUEBLES

	Madrid	Barcelona	Zaragoza	Valencia	Sevilla	Málaga	Córdoba	Granada
Recaudación prevista para 2014 (millones de euros)	1.259,4	591,8	157,2	207,8	201,9	133,1	79	Sin desagregar en sus presup.
Tipo de gravamen para residencias urbanas (mín. 0,4% / máx. 1,1%)	0,581	0,750	0,641	0,974	0,722	0,451	0,691	0,673
Periodo voluntario del pago	1 de octubre a 1 de diciembre	Pagos trimestrales (el último, el 3 de dic.)	1 de marzo a 30 de abril	1 de marzo a 30 de abril	1.º smtre: 20/4 a 30/6 2.º smtre.: 2/9 a 20/11	1.º pago: 1/4 a 5/6. 2.º pago: 1/8 a 7/10	4 de abril a 5 junio	15 de mayo a 15 de junio

Fuente: elaboración propia a partir de los presupuestos de los distintos ayuntamientos y la información fiscal recogida en sus webs.

estatal establece libertad a las haciendas locales para cobrar de la forma que prefieran siempre que sea dentro del año fiscal (del 1 de enero al 31 de diciembre).

Pero el IBI no acaba de gustar a los alcaldes, ya que se escapa de sus manos. La regulación corresponde, como todos los impuestos, al Gobierno central, único que puede efectuar cambios normativos. Pero el IBI tiene la peculiaridad de que corresponde al Catastro (dependiente del Ministerio de Hacienda) decidir cuándo y

Madrid prescinde de 133 millones

El Ayuntamiento de Madrid quiere celebrar 2015, año de elecciones municipales, con la eliminación de la tasa de gestión de residuos conocida en toda España como «la tasa de la basura». Es un regalo que supondrá la merma de 133 millones de euros para las arcas municipales de la capital según consta en los presupuestos de este año. Una gota de agua sobre los 4.699 millones que tiene proyectado ingresar en 2014.



Recogida de basuras por operarios de Madrid.

JORGE PARÍS

cuánto sube el valor fiscal de los inmuebles por los que tributarán los dueños a sus respectivos ayuntamientos.

Y suele hacerlo cada cinco años. El problema surge en el cuánto, pues al tener periodos tan dilatados, las subidas pueden incluso doblar el valor anterior, lo que supondría duplicar el recibo del IBI, algo notablemente impopular.

Para evitar el descontento social, los ayuntamientos tienen la potestad de diferir la subida a lo largo de diez años o modificar el gravamen que aplican a ese valor catastral. Porque la ley estatal deja en manos de cada ayuntamiento el tipo que cobrará a los inmuebles de su término municipal. Eso sí, dentro de un abanico que va del 0,4% al

20%

de los ingresos municipales los genera el impuesto de bienes inmuebles (IBI), de aquí su valor para los ayuntamientos

1,1% para las viviendas. Como muestra, Málaga aplica un 0,451% (casi el mínimo) y Valencia el 0,974% (lo bajará el próximo año).

Cada año

Para evitarse el problema de afrontar fuertes subidas cada cinco años, muchos ediles han empezado a solicitar a Hacienda que el Catastro genere una fórmula que suponga una actualización anual de los inmuebles, lo que ajustaría el valor fiscal a la realidad del mercado. En la práctica supondría aumentar el valor catastral, ostensiblemente inferior al valor de compraventa de los pisos, por mucho que hayan caído los precios con la crisis.

Esta propuesta se recoge en una ponencia de un comité de expertos, encabezados por el fiscalista Javier Martín, organizada por el Ayuntamiento de Málaga. Sin embargo, no todos los expertos están de acuerdo. Javier Suárez Pandiello, catedrático de Hacienda de la Universidad de Oviedo y uno de los mayores expertos en financiación local, considera que es mejor ajustarse al Catastro en vez de crear un nuevo sistema de cuantificación.

Sin embargo, la ponencia del Ayuntamiento de Málaga no aspira a cambiar la ley para crear una nueva fórmula. Se limita a pedir a Hacienda que actualice los valores catastrales con más frecuencia. De hecho, el Catastro ya está trabajando en esta línea para tenerlo listo en 2016.

Subasta pública de viviendas en Lavapiés



Más información en:

www.madrid.org/vivienda

Teléfono de atención: **91 184 23 08**

Las ofertas se podrán presentar hasta el 7 de noviembre de 2014 en el Instituto de la Vivienda de Madrid (C/Basílica 23. 28020. Madrid).



Instituto
de la Vivienda
de Madrid



El gas natural vehicular reduce en más de un 85% las emisiones de óxidos de nitrógeno y de partículas, los principales contaminantes.

GNF

Responsables al consumir

Los ciudadanos de países desarrollados tenemos que tener cuidado de no empeorar las consecuencias medioambientales de nuestro consumismo

PND

Nadie pone en duda que la energía es imprescindible, aunque quizá no nos hagamos una idea clara del valor de los recursos que permiten el estado del bienestar. En los países desarrollados, sobre todo, debemos ser conscientes de la importancia de un consumo sostenible para minimizar su impacto sobre el medio ambiente.

Como consumidores de energía, conviene que tengamos presentes algunas ideas básicas que nos pueden ayudar a ser más responsables.

ELECTRICIDAD

'Stand by', off. Para consumir electricidad de forma responsable conviene tener en cuenta una serie de consejos. El termostato es importante y debe utilizarse con cuidado y adecuadamente. Desconecte totalmente los electrodomésticos, los cargadores de móviles, etc., cuando no los utilice, no los deje en *stand by*. Apague también las luces innecesarias y sustituya las bombillas tradicionales por las de bajo consumo.

En las tareas domésticas es posible contribuir eficazmen-

Un test para la eficacia

Para aprender cómo ser más eficiente, analizar el propio comportamiento energético y descubrir técnicas para ahorrar en la factura, Gas Natural Fenosa ha creado una página web (www.hogareficiente.com) en la que, a través de un sencillo cuestionario, el interesado puede analizar y comparar sus hábitos energéticos, a la vez que se le ofrecen consejos sobre cómo ahorrar. Con esta herramienta, a la que denominan Asesor Energético del Hogar, se puede aprender, también, a reducir las emisiones de CO₂.



te al ahorro, no abriendo las ventanas con la calefacción encendida, no tapando las fuentes de calor con cortinas, muebles o similares y cerrando los radiadores de las habitaciones desocupadas.

Igualmente, es importante sustituir los electrodomésticos viejos por otros con etiqueta A (alta eficiencia) y evitar los aparatos que utilicen resistencias (estufas, etc.).

ALIMENTACIÓN

Autóctonos. El consumo de un alimento nos hace partícipes de una cadena de valor. Por lo tanto, conviene conocer su lugar de origen y su composición, y, preferentemente, consumir productos autóctonos (con menos emisiones de CO₂ por transporte), frutas y hortalizas de temporada, así como comparar precios: los productos ecológicos muchas veces tienen precios similares. También es interesante evitar el consumo de alimentos preparados o precocinados que producen gran cantidad de embalajes.

AGUA

Cierra el grifo. El ahorro de agua es uno de los factores de respeto medioambiental más importantes, dada la escasez que comienza a evidenciarse en el mundo. Por eso, es casi de vital importancia seguir los consejos que nos ofrecen los especialistas al respecto. Recoger el agua de la ducha en un cubo hasta que salga caliente permite usarla más tarde para regar o fregar. También conviene cerrar el grifo mientras nos enjabonamos o lavamos los dientes (o afeitamos). En los inodoros podemos instalar mecanismos de doble descarga. Y reductores de caudal en los grifos de lavabos y cocina (con hasta un 40% de ahorro) y cabezales de ducha ahorradores. Con medidas como estas, se pueden dejar de consumir hasta 3.000 litros al año por persona.

En las terrazas y los jardines es mejor tener plantas autóctonas, regar por la noche y mediante el sistema de goteo y usar insecticidas y fertilizantes naturales. Así se evita la contaminación del subsuelo.

TRANSPORTES

Público o compartido. El transporte es el responsable de una quinta parte de las emisiones de CO₂. Para lograr un consumo sostenible de energía, lo mejor es utilizar el transporte público y caminar. En cualquier caso, en los últimos años están surgiendo alternativas a los combustibles tradicionales, como el gas natural vehicular, un combustible eficiente y sostenible, que reduce en más de un 85% las emisiones de óxidos de nitrógeno y en casi un 100% las partículas en suspensión.

PAPEL Y MADERA

Menos servilletas. La madera es el material menos contaminante para muebles, ventanas,

85%

menos de emisiones de óxidos de nitrógeno se consigue con la utilización del gas natural vehicular

puertas, suelos, etc., pero debe provenir de explotaciones sostenibles. Antes de comprar algo de madera, verifica que lleva el sello FSC, que garantiza la sostenibilidad de los bosques de origen.

Los países del norte debemos frenar, también, el consumo desahogado de pañuelos, servilletas y pañales de papel. Antes de escribir, dibujar, imprimir o empaquetar, hay que pensar si ese uso es evitable. En todo caso, utilice siempre que pueda papel reciclado y reutilice el ya usado. Piense que la producción de papel reciclado también contamina.



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