



Número  
23  
Junio  
de 2015

## Equipos todo en uno

Familiares, compactos, de pantalla grande... **8**



## Comparar, una buena forma de ahorro

Nueve de cada 10 españoles cotejan los precios. **10**

## Antonio Garamendi

Entrevista con el presidente de la pequeña y mediana empresa. **6**



## Los bancos ya venden de todo

Tienen plataformas para vender todo tipo de productos. **12**

**ENERGÍA** UN SECTOR EN CRECIMIENTO QUE TIENE QUE ADAPTARSE Y AFRONTAR EL DESAFÍO DE LAS RENOVABLES. | a VIII



**Un viaje** largo exige una serie de tareas previas para no llevarnos sorpresas de última hora o durante las vacaciones. Antes de salir conviene revisarlas todas. GTRES

# Todo a punto para el verano

Los calores de mayo y junio han hecho pensar que ya estamos en época estival. Pero todavía queda un largo ritual: comprar ropa, el viaje, vigilar la casa...

## JUAN FERRARI

Los sectores con un alto componente estival coinciden: son optimistas de cara al verano que entra en unos días. Los meses de calor invitan a disfrutar, lo que implica consumo y muchos sectores concentran entre un 30 y un 40% de sus ventas de todo el año entre junio y septiembre. Ya empieza el ritual y parece que deja atrás la tristeza de años anteriores. Así lo esperan los comerciantes.

El buen tiempo aumenta el ocio callejero –las terrazas y heladerías reviven– y hay que lucir palmito. Las rebajas son un poderoso reclamo para es-

## Los helados, fuera y dentro del hogar

**Marta Vázquez de Nielsen destaca la recuperación en las ventas de helados, «aunque está muy sujeta a la meteorología», matiza. Pero pinta bien. A finales de mayo, el consumo había crecido un 4%, según datos de Nielsen. La crisis ha desviado el consumo de helado hacia el hogar, aunque están aumentando las salidas por ocio.**

trenar modelito; aunque, por supuesto, el verano es sinónimo de vacaciones. Al menos para algunos, ya que el 45% de los españoles no pueden

salir ni una semana, según el INE. El resto prepara maletas y toma medidas para no tener sobresaltos con la vivienda ni el coche.

## SEGURIDAD EN LA CASA

**En 2014, se registraron en toda España 121.873 robos con fuerza en domicilio, un 4,4% menos que en 2013, según los datos del Ministerio del Interior. De ellos, algo más de 29.800 se produjeron en verano, cuando el descenso fue menor, del 3,8%. José Ignacio Jiménez, director de Seguridad de Securitas Direct, explica que en estos meses es cuando se toma más conciencia del ries-** SIGUE EN PÁG. 2>



Casi una tercera parte de las visitas al taller se efectúan en estos meses estivales, según los datos de Audatex. El coche se usa más. JORGE PARÍS

VIENE DE PÁG. 1 > go, pues se abandonan las casas por periodos largos. «Sube la demanda de instalación de sistemas de seguridad entre un 15 y un 20%. Además, es cuando más se conecta la alarma». No obstante, esta costumbre de conectar la alarma solo cuando se sale de casa está cambiando. «La gente ya no quiere la alarma solo para proteger la vivienda, también para proteger a los residentes, por lo que se conecta cuando se está dentro».

Es conveniente, si se tiene en cuenta que 2 de cada 3 intentos de robo se producen por la noche y las 3.00 es la hora más peligrosa. Y el día con más riesgo es el sábado, según los datos de Securitas Direct. Pero, sobre todo, los ladrones aprovechan el descuido.

**Engañar al ladrón y ponérselo difícil** es imprescindible. Jiménez confirma que las personas que asaltan las casas cada vez son más profesionales. «Hacen vigilancias y aprovechan las oportunidades y las facilidades; los robos al descuido están subiendo mucho», explica. Una ventana abierta es una invitación. «Yo siempre digo que Spiderman existe», comenta el directivo de Securitas Direct.

Aunque se debe mantener un delicado equilibrio. Por un lado, no se pueden dejar ventanas abiertas, pero por otro, hay que evitar la impresión de que no hay nadie en la vivienda. Y persianas y ventanas a cal y canto es un indicio de

### ROBOS DE VERANO EN CAPITALAS ESPAÑOLAS

Datos correspondientes a julio, agosto y septiembre



FUENTE: MINISTERIO DEL INTERIOR

### El agosto de las gasolineras

**Pura oferta y demanda. En agosto todo sube, también los carburantes. No espere al día de operación salida para llenar el depósito. Llène antes en la gasolinera más asequible de su entorno (www.geoportalgasolineras.es) y si tiene que repostar en viaje, evite las de las autopistas. Planifique el lugar más barato en la página komparing.com, que permite ver el precio de todas las estaciones de la ruta que se va a hacer. Si dispone de tarjeta de fidelización, busque las de la ruta.**

1,414

euros se pagó el litro la tercera semana de agosto de 2014 y 1,326 euros el gasóleo. No obstante, el petróleo ha bajado

casa vacía. Por eso, ayuda dejar alguna ventana abierta siempre y cuando no tenga acceso posible.

**Otra fórmula más eficiente** es recurrir a la tecnología. «Existen dispositivos que encienden y apagan las luces», declara. Pero, sobre todo, no hay que bajar la guardia. «Los ladrones suelen llamar varias veces al fijo para saber si hay alguien, por lo que interesa desviar las llamadas al móvil. Y, por supuesto, no dejar el correo muchos días sin recoger», recuerda. Aunque a su entender, la medida más eficiente es contar con un sistema de seguridad, que no es una mera alarma. «Nosotros realizamos un proyecto integral, pues mucha gente se limita a reforzar las puertas, cuando los accesos más vulnerables son otros», aclara.

Pero, sobre todo, los sistemas de seguridad son disuasorios porque detectan y re-

gistran el robo. «Cuanto menos rastro dejen y menos fuerza usen, menor será su pena», explica Jiménez. Eso significa que intentan entrar sin forzar cerraduras y ya no revuelven las casas, hasta el punto de que el propietario no se entera hasta que echa en falta algún objeto. Por eso, si son grabados en las cámaras, la Policía dispone de pruebas que los jueces usan en las sentencias.

### COCHES, A PUNTO

**El vehículo es otro de los elementos a cuidar** en estas fechas. No solo por el gran viaje de vacaciones, sino porque aumentan los trayectos cortos. Y aquí nos volvemos a acordar de Santa Bárbara cuando truena. Casi una tercera parte de las reparaciones se realizan en verano. El pasado año, llegó al 31,3%, según datos de Audatex. El «descuido» de los coches por la crisis ha provocado un fuerte descenso de las visitas al taller, que de 2011 a 2014 cayeron un 17,5%, según Audatex, que prevé que en 2015 continúe descendiendo. Solo en 2016 aumentarán las visitas un discreto 0,1%. Eso implica que muchos vehículos están bordeando el límite y solo entran en el taller de urgencia, pero, también, que salen a la carretera en malas condiciones.

**Triángulo de seguridad.** Enrique Santos, director de operaciones de Midas, recomienda ser especialmente cuidadoso con el

## Consejos para evitar disgustos durante las vacaciones



### 1 Apariencia habitada.

Para evitar que los ladrones tomen una casa como objetivo, se debe aparentar que está ocupada en ausencias prolongadas, como fines de semana o vacaciones. Las nuevas tecnologías te permiten programar el apagado y el encendido de luces y otros aparatos. Es aconsejable que alguien de confianza recoja el correo con frecuencia.

### 2 Cuidado con las redes sociales.

En la actualidad, resulta muy común hacer públicos los

planes en las redes sociales. Comentar una ausencia prolongada del domicilio por estos medios puede suponer un aliciente más para los ladrones.

### 3 Objetos de valor.

No guarde en casa grandes cantidades de dinero, objetos o documentos de valor. En el caso de que fuera estrictamente necesario, utilice un cajón de seguridad de manera que sus pertenencias queden a buen recaudo.

### 4 Echar la llave.

Es importante cerrar las puertas con llave y muy aconsejable que estas tengan al menos dos puntos de cierre. Jamás se debe dejar como recurso una llave extra en las

proximidades de la casa. Es ahí donde los ladrones van a mirar y podría facilitarles el trabajo.

### 5 Puertas y ventanas cerradas.

Asegúrese de que todos los accesos a su vivienda estén correctamente cerrados cuando no esté. Los intrusos deben encontrar las máximas dificultades a la hora de acceder a una casa. Esto puede resultar clave para que fracasen en su intento de intrusión.

### 6 Cambiar de hábitos.

Varie rutas y horas de vuelta a casa desde el trabajo. Revise regularmente que nadie le sigue. Fijase en si hay coches o personas desconocidas en la vecindad durante varios días consecutivos.



### 1 Amortiguadores.

Para verificar la suspensión, apoyar todo el peso en el capó y soltar de golpe. Si el coche sube, está correcta; si sube y rebota hacia abajo, conviene ir al taller. En cualquier caso, los amortiguadores deben cambiarse a los 50.000 km.

### 2 Neumáticos.

Revisar que la

altura del dibujo esté como mínimo en 1,6 mm, pero también hay que ver las llantas no tengan golpes o deformaciones, porque puede afectar a la suspensión, los ejes e incluso el motor.

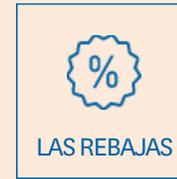
### 3 Frenos.

Verificar que el líquido de frenos se encuentra entre el mínimo y el máximo. Si está por debajo, no hay que rellenarlo, sino acudir al taller a que lo vacíe por completo y lo purgue. Los expertos aconsejan cambiarlo cada dos años.

### 4 Otros niveles.

Comprobar el aceite. Si hay que añadir, con el motor en frío y nunca alcanzar el máximo. El líquido de refrigeración también debe estar entre el mínimo y el máximo, pero nunca llenarse del todo.

**Luces.** La iluminación es fundamental para la seguridad. Comprobar el alineado de los faros y que todas las luces iluminan correctamente. Viajar siempre con un juego de repuesto.



### 1 Hacer una lista.

Acordarse de lo que realmente necesitamos sin perder el rumbo llevando todo bien apuntado. Inventario previo por orden de necesidad a capricho.

### 2 Ruta 'shopping'.

Recuento de tiendas que no se quieren perder y de las que no se puede uno permitir.

### 3 Derechos.

Asegurarse de que las prendas están debidamente rebajadas con su etiqueta de precio, que se pueden cambiar, que conservan las mismas garantías, que están en

perfecto estado... y conservar todas las facturas.

### 4 Invertir en un clásico.

No dejarse llevar por las tendencias en exceso y apostar por prendas y accesorios inmortales a los que no se tiene acceso normalmente. Un bolso best seller, unos zapatos de piel, el abrigo que va con todo, algún complemento...

## Préstamo Personal

# ¿Qué deseas comprar?



DESDE  
6,45% TIN

## Tenemos la financiación que necesitas

En Banco Pichincha, tenemos la financiación que se adapta a tus necesidades. Por eso te ofrecemos nuestro **Préstamo Personal**, con grandes ventajas que te ayudarán a alcanzar tus sueños y proyectos.

**Infórmate en tu oficina más cercana o en nuestra web**

Oferta válida hasta el 31/07/2015. 6,45% TIN (6,99% TAE) para clientes que cumplan las siguientes condiciones: Ingreso neto mensual de los prestatarios a partir de 3.000 € o nómina mensual a partir de 2.000 €, nómina domiciliada y 3 recibos domiciliados. TAE calculada para un préstamo de 20.000 € a un plazo de 10 años y comisión de estudio y apertura de 1,50%; el importe total (incluye cuota, comisiones e intereses) es de 27.490,32 €; cuota mensual: 226,59 €. En caso de no cumplir condiciones: 8,90% TIN (9,65% TAE) para prestatarios con ingreso neto mensual a partir de 2.000 € o nómina mensual a partir de 1.200 €; según se cumplen condiciones se va reduciendo el TIN anual aplicable: domiciliación de nómina (-0,50%); domiciliación de 3 recibos (-0,25%), TAE calculada para un préstamo de 20.000 € a un plazo de 10 años y comisión de estudio y apertura de 1,50%; el importe total (incluye cuota, comisiones e intereses) es de 30.572,53 €; cuota mensual: 252,27 €. Para resto de clientes, consultar condiciones en oficina del Banco. Operación sujeta a previa aprobación por parte del Banco.



**BANCO PICHINCHA**

**91 593 00 00**  
[www.bancopichincha.es](http://www.bancopichincha.es)

VIENE DE PÁG. 2 > conocido como el «triángulo de seguridad»: amortiguadores, freno y neumáticos. Arval Renting insiste también en estos tres elementos. «En etapas de prevenciones, la gente es más consciente de que hay que revisar el vehículo, pero en realidad no sabe qué debe revisar», explica Santos. Por eso, en verano los talleres de Mídas tienen un 30% más de trabajo.

A su entender, la crisis ha provocado un cambio de comportamiento en el conductor, que piensa en alargar la vida de su vehículo. Aunque debe hacerse con seguridad. Por este motivo, Santos explica que en sus talleres se hace una revisión gratuita de seguridad en la que revisan estos tres elementos, más niveles de aceite, refrigerante, líquido de frenos o limpiaparabrisas. «Luego, si detectamos alguna anomalía, el cliente es libre de reparar con nosotros, irse a otro taller o dejarlo como está. Pero nosotros le damos una prioridad de las cosas que por seguridad debe arreglar», declara. Y la prioridad es el «triángulo». E insiste en que la revisión se debe hacer a los viejos y a los nuevos, pero también a las motos.

**REBAJAS A LA VISTA**

Las rebajas, especialmente en la ropa, son otro clásico ineludible de estos meses. Este año, la asociación de comerciantes del textil, Acotex, espera un buen verano. Eduardo Vega, su director, calcula que las rebajas aumentarán las ventas entre un 3 y un 4%

**'TOP 10' DE VENTAS DE LIBROS EN ESPAÑA (HASTA MAYO)**

1. **La templanza**, de María Dueñas (Editorial Planeta)
2. **Hombres buenos**, de Arturo Pérez-Reverte (Alfaguara)
3. **El tesorero**, de Francisco Ibáñez (Ediciones B)
4. **El umbral de la eternidad (The Century 3)**, de Ken Follet (Plaza & Janes)
5. **El gran libro del reino de la fantasía**, Gerónimo Stilton (Planeta)
6. **El mundo azul. Ama tu caos**, de Albert Espinosa (Grijalbo)
7. **El guardián invisible**, de Dolores Redondo (Destino)
8. **Ofrenda a la tormenta**, de Dolores Redondo (Destino)
9. **Wigetta, un viaje mágico**, de Vegetta777 y Willyrex (Temas de Hoy)
10. **After (serie After 1)**, de Ana Todd (Planeta)



FUENTE: NIELSEN BOOKSCAN



Las rebajas concentran hasta el 40% de las ventas anuales. ARCHIVO

**Leemos, pero no tanto**

Tiempo libre y relax. Dos buenos motivos que invitan a leer. Sin embargo, las apariencias engañan. La consultora británica concluyó en un estudio realizado en 2011 que los españoles son de 2 libros. Ingleses, franceses y alemanes, los que más leen en verano. En España, los que más, niños y mujeres.

**3-4%**  
aumentarán las ventas de ropa en rebajas este verano, según los cálculos de los comerciantes textiles

sobre 2014. De hecho, hasta mayo han subido un 6,2%, aunque el año podría terminar en un 4%. A pesar de que la liberalización de las fechas de inicio de rebajas las ha di-

luido un poco, sigue siendo un buen reclamo. De hecho, calcula que un 40% de las ventas anuales se concentran en los meses de rebajas de verano e invierno. A pesar de la recuperación en el sector, Vega piensa que los descuentos seguirán pesando, pues va a costar recuperar el precio, ya que los clientes se han acostumbrado a grandes ofertas.

**Flecos, vestidos étnicos y street runner.** Hilario Alfaro, propietario de la cadena Alfaro, destaca estos tres puntos en la moda para este verano. «Mucho fleco, en bolsos, cazadoras, en todo», dice. O la versión urbano-deportiva, con zapatillas, licra y sudadera. Pero también vuelve la piel, en la que sus tiendas son especialistas. «Mezcla de ante y napa», dice Alfaro, que también es optimista: «La gente ya no quiere tanto trapo y están volviendo a cosas más especiales con diseño y calidad». Las ventas en sus tiendas han crecido estos meses. «En junio se ha parado un poco. La gente ya espera a las rebajas», indica.

**Cervezas y refrescos contra el calorcito**

Verano, igual a calor y calor, igual a beber. Según Jacobo Olalla, de Cerveceros de España, en el tercer trimestre se beben algo menos de 1.000 millones de litros de cerveza en España. Por su parte, Jaime Lecuona, experto de Nielsen, cifra en algo más de 1.000 millones los litros de refrescos consumidos en verano.

El optimismo se repite. Olalla cree que aumentará el consumo de cerveza respecto al pasado año. Los últimos trimestres de 2014 lo apuntan. Además, se ampara en las buenas perspectivas de los turistas –especialmente alemanes e ingleses–, que se beben 1 de cada 5 cervezas en verano, el buen tiempo (mayo ha sido el más caluroso en años) y la recuperación económica. Pero especialmente contento está Olalla por la recuperación del consumo en los bares. Los cerveceros llegaron a temer que la crisis acabase con la tradición de la «cañita». No es así, pues se ha recuperado el consumo en los bares que había caído en la crisis. El 2013 supuso el 62% del consumo total y el pasado año subió al 64%.

Respecto al refresco, en verano aumentan las bebidas de cítricos con gas, las de deportistas y las de té. J.F.

**COMENTARIOS DE LOS LECTORES**

**El cuerpo a tono de cara al verano**

Unas familias no tienen para comer y otras gastan porque comen de más innecesariamente. Lo que queda claro es que en España no es que haya pobres, es que hay mucha gula por parte de muchos. **CHACOLI**

Los españoles ya han gastado en lo que va de año más de 8 millones de euros en anticelulíticos y sustitutos alimenticios de farmacia. La gente tiene mucha pasta para esas cosas y luego lloramos por los sueldos.

¡Haced deporte y dejarse de tontás! **SRTONY**

**Pymes, crecer para sobrevivir**

En España se están dando casos de miles de pequeños empresarios con 8 o 10 trabajadores que, espoleados por la 'genialidad' de Mariano de abaratar los despidos, se están deshaciendo de empleados con 15 o 20 o más años de antigüedad, para cambiarlos por empleados precarios, sin experiencia ni conocimientos para llevar sus empresas adelante, eso sí, pagándoles la mitad por el

doble de horas. Esos 'Rajoy's' no quieren ver que están cavando la tumba de sus propias empresas y las están convirtiendo en perdedoras, condenándolas a morir por falta de competitividad y conocimientos. **KATACRACK**

España está creando empleo basura bajando sueldos gracias a la reforma laboral del PP, orientada a devaluar, empobrecer y abaratar a los trabajadores. **PAJARRACO BLANCO**

Las empresas que crecen lo hacen porque bajan sueldos (los de los trabajadores,



Contacta con nosotros

WEB [20m.es/mibolsillo](http://20m.es/mibolsillo)  
@20mMiBolsillo  
EMAIL [mibolsillo@20minutos.es](mailto:mibolsillo@20minutos.es)

claro, porque los jefes siguen con Mercedes en la puerta). Al menos en las pymes (en el caso de las micropymes

imagino que el empresario será el primero en apretarse el cinturón). Y con eso no saben que se perjudican a sí mismos. Si la gente tiene sueldos míseros, no consume. Si no hay consumo, no hay ventas. **ATENTA**

Se impone un rescate a pymes y autónomos si queremos que se cree empleo, lo demás es soñar con imposibles. **ACHOIG**

**Compras colectivas, mejor, unidos**

Cuando suben los precios, por no dar valor al céntimo, de forma desorbitada como pasa en España, que parece que hay que hacerse rico en

dos días, es normal que las personas busquen la manera más barata de conseguir lo mismo. Con la peseta se veía la diferencia de comprar el mismo producto en otros países con respecto a España. Ese mismo producto a día de hoy es más barato en otros países que aquí, eso es lo que trajo el euro, menos en los sueldos. La gente no compra porque no puede y si los negocios caen, que se pregunten por qué. Esperemos que no supriman por ley estas iniciativas. **CHAOLIP**

Las subastas inversas son un timo. Buscar opiniones en la red y veréis. **PAJARRACO BLANCO**

# #Movilízate por unas garantías con garantía

Firma para reclamar mayor duración de los periodos legales de garantía y una ley más clara y efectiva que proteja realmente los derechos de los consumidores.



**Entra en [www.ocu.org/garantizate](http://www.ocu.org/garantizate)**

Únete a la campaña, y ponte en contacto con un especialista de OCU en materia de garantías y **soluciona** tu problema. Te ayudaremos de forma gratuita.



40  
años+

La fuerza  
de tus decisiones

[www.ocu.org](http://www.ocu.org)

Síguenos





El presidente de Cepyme posa en la sede de la institución, situada en una céntrica calle de Madrid, momentos previos a la entrevista.

JORGE PARÍS

# «Tenemos capacidad para generar un millón de empleos en dos años»

**ANTONIO GARAMENDI**

Presidente de Cepyme

BEATRIZ P. GALDÓN

El presidente de la Confederación Española de la Pequeña y Mediana Empresa (Cepyme) se muestra a lo largo de la entrevista convencido de que la recuperación económica iniciada será sólida en el tiempo y que habrá más capacidad de crear empleo. Asociación, colaboración y profesionalización son palabras a las que recurre con frecuencia

en sus respuestas. Es consciente de que se ha producido un cambio de ciclo y que las pymes, los empresarios, los políticos y la sociedad deben aprender a adaptarse. Una de sus máximas preocupaciones es la estabilidad del país.

**¿Están notando las pymes la recuperación económica?**

Los datos macro apuntan a que efectivamente la economía va bien; el consumo interno está creciendo; se está vendiendo más fuera, se está importando también más, lo cual indica que hay más inversión, y eso al final va a ser más empleo.

Pero hay otra realidad. Los datos de Hacienda nos con-

firman que todavía el 60% de las compañías, es decir, las pymes, están en números rojos, y el 70% aún está com- pensando pérdidas.

Tampoco debemos ser castróficos. Vamos a mejorar, los niveles de confianza de nuestros socios, los empresarios, van creciendo, y es algo fundamental, pero la recuperación en las pymes aún no ha llegado. Todavía se tienen que hacer cosas.

**Acaba de firmar con los sindicatos un acuerdo de negociación colectiva con una subida salarial del 1% en 2015 y del 1,5% en 2016. ¿Cómo valora el resultado?**

El diálogo es algo diario que

se produce en todos los ámbitos de la sociedad, no solo en el político. El resultado creo que es un ejemplo que se ha dado de sociedad civil, que desde intereses legítimos de una y otra parte hemos sido capaces de trabajar por el bien común y de llegar a un acuerdo.

Al margen de eso, considero que este pacto da una estabilidad importantísima al país, a los mercados financieros y a los inversores extranjeros, que además lo estaban demandando. También proporciona estabilidad al empleo futuro, a los empresarios... En definitiva, a la paz social. Pero el resulta-

**Emprendedor, no; empresario**

**En opinión del presidente de la Confederación Española de la Mediana y Pequeña Empresa (Cepyme), Antonio Garamendi: «A la persona que emprende se la debe denominar empresario». «Los empresarios nacen, se hacen y crecen, no porque vayan a clase a aprenderlo», explica. Garamendi considera que «es importante ayudarlos y no poner trabas, y que la sociedad ponga en valor esta figura para que reconozca su papel». Por otra parte resalta que «se trata de una fórmula de autoempleo».**

do es mucho más profundo. En España hay 6.000 convenios, y esto es la base, el paraguas para que caiga en cascada. Es una gran noticia, y se ha de tener en cuenta que nos hemos preocupado por el paro juvenil, la flexibilidad de la empresa, en el buen sentido, por la productividad y por el crecimiento de los salarios, lógicamente.

**¿Esa estabilidad conseguida de la que habla puede verse trastocada por los resultados de las últimas elecciones celebradas en España?**

Los empresarios queremos estabilidad. Hay cierta preocupación. España siempre ha funcionado bien en este sentido y creo que nos merecemos seguir en la misma línea de equilibrio. Si estamos diciendo que estamos saliendo de la crisis, pues como decimos los empresarios: si las cosas nos van bien, ¡no las cambiemos!

Lo que pedimos en este momento a la clase política es responsabilidad para que no se hagan aventuras y se siga una senda de racionalidad. Es lo que hemos demandado siempre.

**La reforma laboral está creando un alto porcentaje de empleados temporales...**

Bueno, el sector industrial también está creando empleo fijo. Hay un dato fundamental. La reforma laboral ha conseguido que con crecimientos menores del 2% del PIB España genere puestos de trabajo.

Además, independientemente de lo que nos parezca, hay un hecho evidente, y es que en este país hay una parte de empleo, como ocurre en el sector turístico, que es estacional, porque hay épocas como el verano que generan mayor demanda, y eso va a seguir siendo así.

Tenemos que asumir que el cambio de ciclo también supone una transformación de ciertas situaciones. Pero nuestra vocación es que los trabajadores tiendan a ser indefinidos. La realidad es que calculamos que entre este año y el próximo podemos generar un millón de empleos.

**El último informe de morosidad empresarial que elabora Cepyme señala que 7 de cada 10 facturas se pagan con retraso. ¿No se ha avanzado nada en este sentido?**

El 80% de la financiación que obtienen las pymes va a circulante, en lugar de a inversión para mejores servicios o productos o la creación de puestos de trabajo, y dicho circulante lo que está cubriendo es el efecto de la morosidad, que es tanto pública como privada. Los más grandes se aprovechan de los

más pequeños. ¿Hay leyes? Sí, pero no se cumplen.

Hay un problema importante: hemos llegado a detectar que el efecto de la morosidad en España es como un planteamiento cultural. Para las pymes es uno de los elementos más negativos que tiene en su actividad diaria porque no tienen posibilidad de contratar a más gente o de invertir.

**¿Cómo era la pyme antes de la crisis y cómo es hoy?**

La empresa en sí es la misma. Pero es cierto que los tiempos han cambiado y los empresarios sabemos que tenemos que estar más formados y con mayor presencia en el exterior. La pyme tiene una dificultad muy importante para salir fuera porque no tiene volumen o masa crítica.

A partir de ahora también va a ser necesaria una mayor capacidad de innovación; entender que estamos globalizados y que tenemos una financiación diferente a la de antes. Hay que ir a una capitalización mayor, a conseguir más socios, a unirnos, asociarnos... En definitiva, tenemos que profesionalizarnos más; es una de nuestras asignaturas pendientes.

**¿De verdad los bancos han abierto el grifo del crédito a las pymes? ¿Hay suficiente solvencia?**

El nivel de apalancamiento antes de la crisis era enorme. Si lo comparamos con otros países europeos, tendríamos que ir reduciendo esto. Hay que trabajar otras fuentes de financiación, aprovechar las sociedades de garantía recí-

proca como apoyo, y tenemos los mercados alternativos o las emisiones de deuda. El volumen de crédito bancario obtenido por las pymes en los últimos 12 meses es de 150.000 millones de euros, que dista mucho de lo que era antes de la crisis, de 350.000 millones anuales.

Es verdad que el crédito está creciendo, pero el acceso a la financiación no va a ser como antes.

**¿Cómo valora los mercados alternativos MARF y MAB?**

Este tipo de mercados son más propios para pymes medianas, y es positivo que estén ahí. Desde Cepyme tenemos un proyecto en marcha con la Bolsa de Londres, mediante el cual estamos ayudando a las pymes españolas medianas a que puedan acceder a los mercados alternativos de allí. Previamente lo hicimos con la Bolsa de Milán. Normalmente llevamos entre 5 y 8 empresas al año.

**¿Y otras fuentes alternativas como el crowdfunding?**

Esta opción la veo más adecuada para las pymes. Es un tipo de innovación más para la financiación. Todo lo que sea trabajar en esta línea es positivo.

**¿Son demasiado pequeñas las pymes españolas?**

Hay ciertos aspectos que impiden que un empresario muestre interés por crecer en número de trabajadores.

Tenemos que intentar que algunas de las más pequeñas pasen a ser medianas, y un grupo de estas, a un tamaño superior. Pero aquí hay muchos más obstáculos que los propios de una em-

**UN ABOGADO CON VOCACIÓN EMPRESARIAL**

**BIO** Licenciado en Derecho y nacido en Vizcaya. Antonio Garamendi ocupa la Presidencia de la Confederación Española de la Pequeña y Mediana Empresa (Cepyme) desde el pasado mes de noviembre. También desempeña el cargo de la Vicepresidencia de la CEOE y es Tesorero de Confemetal. Con anterioridad, fue



consejero delegado de Bankoa Correduría de Seguros; presidente de Handyman y del Grupo Negocios, y consejero de Red Eléctrica, Tubos Reunidos y Babcock & Wilcox Española, entre otros. Es miembro del patronato del Museo Guggenheim de Bilbao.

presa, y una gran parte son normas administrativas de todo tipo.

Por ejemplo, el año pasado hubo 170.000 páginas del Boletín oficial del Estado y 830.000 de boletines de las comunidades autónomas. Además, las cotizaciones sociales en España son un 30% más caras que en el resto de Europa. La energía, por causas ajenas a la generación, distribución y transporte, es la cuarta de mayor coste, y en gas somos el número uno en el exterior. Todo esto son trabas para competir fuera.

En definitiva, los españoles debemos aprender a unirnos, a trabajar en equipo y a aprovechar sinergias; es parte de la cultura que tenemos que cambiar.

**La formación es uno de los pilares fundamentales para el desarrollo de la pyme. ¿Se ha mejorado en esta área?**

No compartimos la situación actual que se está viviendo en el tema de la formación. Los empresarios pagamos el 0,6% de las cotizaciones sociales para formación de personas en activo; el otro 1% lo hacen los trabajadores. Eso supone unos 1.800 millones de euros, de los cuales nos llegan 90 millones.

Los propios empresarios son los que conocen el tipo de formación que se necesita, no el SEPE [Servicio Público de Empleo Estatal]. Admitimos que una parte, y además muy importante, se dedique a políticas activas de empleo, pero partimos de la base de que tiene que haber formación desde las empresas con todos los contro-

les posibles, pero trazabilidad en dos temas, uno en empleabilidad y otro en competitividad y productividad. La formación es definitiva para que España crezca y suba el número de empleados. Formación e innovación van de la mano.

Y en España tenemos un gran drama social, no solo la-

tiempo, que cambia muy rápidamente.

**¿Cuáles son las necesidades más inmediatas de las pymes?**

Hay que eliminar trabas y facilitar las situaciones de las empresas. Con que mejoren un poco habría un buen resultado.

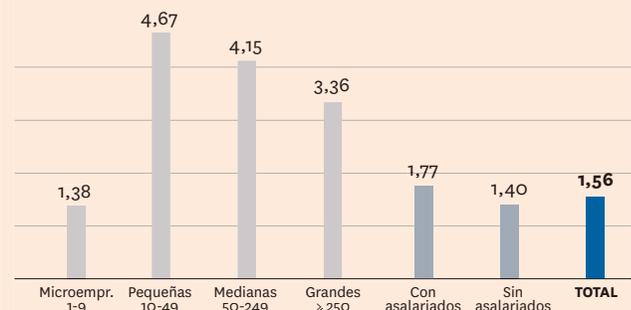
Los empresarios debemos buscar formación para traba-

**LAS EMPRESAS EN ESPAÑA**

**EVOLUCIÓN DEL Nº DE EMPRESAS INSCRITAS EN LA SEGURIDAD SOCIAL**  
En miles de empresas con asalariados. Datos de abril de 2015.



**EVOLUCIÓN DE LAS EMPRESAS SEGÚN SU NÚMERO DE ASALARIADOS**  
% de variación interanual. Datos de abril de 2015.



FUENTE: MINISTERIO DE INDUSTRIA, ENERGÍA Y TURISMO

bora. Hay un montón de ciudadanos sin ningún tipo de formación. Los empresarios no podemos arreglar esto, pero la realidad es que quien no esté formado no va a poder trabajar.

El aprendizaje va a tener que ser dinámico porque es inviable no adaptarse al

jar mejor y aprender a innovar y a ser más colectivos y menos individualistas para poder competir en el exterior.

**¿Qué perspectivas tiene para este año?**

El año suena bien, pero tenemos la incertidumbre de la estabilidad política; confío en que se siga mejorando.

MOROSIDAD	ECONOMÍA	POLÍTICA	SALARIOS	MERCADO EXTERIOR	FORMACIÓN
«El efecto de la morosidad es como un planteamiento cultural»	«La recuperación aún no ha llegado a las pymes. Quedan cosas por hacer»	«Pedimos a los políticos que e siga en la senda de la racionalidad»	«El acuerdo con sindicatos da una estabilidad muy importante al país»	«La pyme tiene un problema de tamaño que le impide salir al exterior»	«La formación es definitiva para que la economía crezca y aumente el empleo»

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

**DAPSA**  
**MAEL MOTOR**

**Bankia**

**MI NEGOCIO Y YO**



Lenovo **Horizon 2e**

**UNA MESA INTERACTIVA.** Lenovo tiene una amplísima gama de PC con diseños y funcionalidades únicos. Entre ellos está Horizon, el primer ordenador convertible en mesa táctil. En vertical es un AIO; en horizontal, una mesa donde interactuar con, por ejemplo, juegos. **Precio no disponible.**



Apple **iMac**

**EL REFERENTE AIO.** La primera marca en introducir el concepto de 'todo en uno' tal y como lo conocemos hoy. Espectacular en su diseño y disponible con una ultranítida pantalla 5K es el referente del mercado. Es el único que no usa Windows. **Precio: desde 1.279 euros.**



MSI **Gaming 24GE 2QE**

**GAMING TODO EN UNO.** La gente de MSI ha acercado el mundo de los videojuegos al formato más familiar sin sacrificar la potencia y el diseño de ambos mundos. Su procesador y una potente tarjeta gráfica aseguran la fluidez de los juegos para los más fanáticos. **Precio: 1.539 euros.**

# Todos para uno, y viceversa

Los ordenadores evolucionan para adaptarse a los nuevos tiempos con los 'all in one', una opción idónea para su uso familiar

JUAN CASTROMIL / CLIPSET

Desde que Apple puso a la venta su iPad, y las tabletas arrasaron en el mercado, oímos hablar de la era pos-PC, es decir, el final de los ordenadores tal y como los conocemos. Sin entrar en detalles de si esto es de verdad así o no, lo que está claro es que los fabricantes de ordenadores han tenido que buscar nuevas soluciones para volver a entrar en los hogares. Ahí es donde entran en juego los equipos *all in one* (AIO o todo en uno), ordenadores que integran la pantalla y los componentes en la misma caja.

Estos equipos no son para nada nuevos, pero ahora aportan un valor añadido en diseño y funcionalidades que pueden volver a colocar al ordenador como el rey de la casa tecnológica gracias a su atractivo en casi todos los sentidos.

Los AIO tienen una serie de ventajas con respecto a los ordenadores más tradicionales. En la mayor parte de los hogares el espacio es un bien muy valioso y, en esto, los All in One ofrecen su punto más fuerte. Al tener to-

da la electrónica en un mismo espacio, no hace falta contar con un escritorio en el que quepa una engorrosa caja. Esto, unido a que cuenta con periféricos inalámbricos, aporta diseño y funcionalidad. Así podemos permitirnos tener un equipo que, en caso de ser necesario, podemos hasta trasladar de un sitio a otro cómodamente.

Esta versatilidad los convierte en ideales como equipos multimedia, ya que además tienen pantallas generosas que hacen las veces de centro de ocio. Y aquí, precisamente en la pantalla, es donde convergen los AIO con el sistema operativo Windows 8 para sacar el máximo partido. Las pantallas de casi todos los *all in one* (excluidos los Apple) son táctiles. Esto favorece su uso con la interfaz de Windows para las tareas creativas—como diseño—o de ocio—como juegos—usando una superficie táctil, que resulta cómoda y muy intuitiva, con fines educativos. Hasta tal punto se puede aprovechar esta característica que Lenovo cuenta con una categoría de *all in one* que se convierte en mesa para ser usada en entornos colabora-

## ¿Qué tenemos que mirar?

**Antes de comprar un all in one es más que recomendable fijarse en una buena pantalla y que cuente con alta resolución, ya que las pantallas son grandes y vamos a pasar muchas horas delante de ellas. El procesador, si fuera posible, conviene que sea de la última generación, ya que optimiza potencia sin calentarse en exceso. Por último, cabe destacar la conectividad. Por su construcción las conexiones son escasas. Asegúrate de que tienes las que vas a necesitar.**

25%

de los equipos de sobremesa que vende HP corresponden a la categoría *all in one*, un 40% en el mercado de consumo

tivos, lo que fomenta en el hogar el aprendizaje y la cooperación entre los miembros de la familia, recuperando un aspecto común que se ha estado perdiendo con el crecimiento de los objetos uniper-

sonales, como *smartphones* y tabletas, incluyendo al ordenador portátil.

Por contra, los *all in one* son ordenadores que resulta más complicado actualizar, así que habrá que pensar qué características son las que vamos a necesitar en un presente y futuro próximos, antes de decidir la compra. En este sentido, y por su construcción, están más cerca de un portátil que de un PC clásico. Los PC son susceptibles de ser ampliados según los requerimientos de los nuevos sistemas operativos y programas; los *all in one* se quedarán en la mayor parte de los casos sin estos beneficios. Salvo excepciones, tampoco llegarán a la potencia de los PC, por componentes y por refrigeración de los mismos. La misma construcción hace que sea realmente complicado obtener un AIO que tenga mucha ventilación para poder eliminar el calor que se generaría con un procesador y una gráfica potentes. Por eso son pocos los que se animan a crearlos para *gaming*, y solo alguna excepción, como el MSI que tenemos aquí, es capaz de conseguirlo.



Acer **Aspire Z3**

**ADAPTADO A LA ECONOMÍA FAMILIAR.** El equilibrio calidad/precio es una de las características básicas de este Acer. Con 23 pulgadas de pantalla, el Aspire Z3 es ideal en prestaciones para aquellos que buscan funciones básicas y multimedia pensadas para todos. **Precio: desde 640 euros.**



HP **Sprout**

**UN FUTURO EN 3D.** Un adelantado a su tiempo bien podría ser este equipo *immersivo* que cuenta con escáner 3D, un proyector y una alfombra táctil para poder trabajar simultáneamente con objetos reales y digitales. Su precio es su mayor obstáculo. **Precio: 2.499 euros.**

**¿SABÍAS QUE...** el primer ordenador *all in one* de la historia fue el Apple Macintosh en 1984, con la filosofía de que los ordenadores fuesen tan comunes como las tostadoras? ... el 29 de julio aterriza Windows 10, la última versión del sistema operativo para PC que impulsará el crecimiento de los *all in one* en 2015? ... algunos AIO, como los Lenovo Flex, incorporan una batería que permite su uso sin necesidad de estar enchufado?

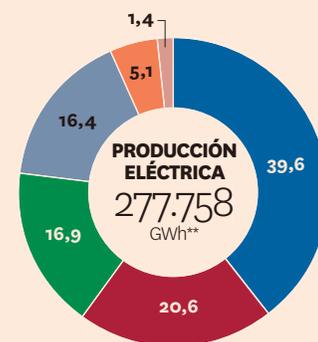
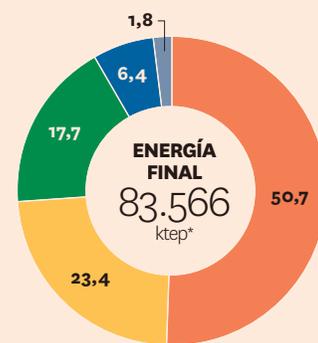
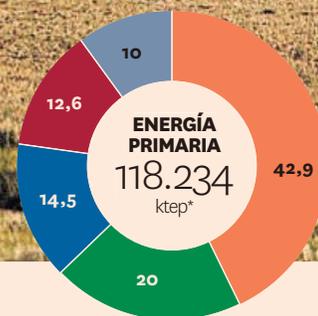
## ESPAÑA LIDIA CON LA ENERGÍA

El sector ha optimizado sus niveles de producción y ha mermado su dependencia exterior. Pero la batalla continúa. Hay capacidad para seguir creciendo y mejorar



### ESTRUCTURA ENERGÉTICA ESPAÑOLA EN 2014

La energía primaria se obtiene directamente de la naturaleza. Después se transforma para ser utilizada, siendo la energía final.



Tipos de energía (%)

■ Renovables ■ Gas natural ■ Electricidad ■ Productos petrolíferos  
■ Nuclear ■ Carbón ■ H. bombeo

BEATRIZ P. GALDÓN

El diccionario de la Real Academia Española define el término energía como eficacia, poder, virtud para obrar y la capacidad para realizar un trabajo. Todo forma parte de nuestra vida cotidiana. Encender la luz, la cocina, abrir el grifo, repostar, disponer de calefacción y de aire acondicionado... una larga lista de servicios y beneficios son los que nos proporciona esa energía. Y no solo a las personas u hogares. Es un factor elemental y estratégico en todas las ramas de actividad económica.

Actualmente, el sector energético alcanza sobre el 3% del PIB de España. Pero se trata de uno de los países con menos recursos propios, lo que ha obligado históricamente a una dependencia exterior, con consecuencias directas sobre la balanza comercial.

Según los últimos datos publicados por la Oficina Estadística de la Comisión Euro-

### Invertir en beneficio propio

**El Club Español de la Energía calcula que las empresas del sector energético del país han hecho inversiones por un valor superior a los 130.000 millones de euros desde el año 2000. La Agencia Internacional de la Energía prevé que entre 2010 y 2035 se requerirá un desembolso a nivel mundial de 16,6 billones de dólares para la mejora de infraestructuras y de capacidad de producción.**

3%

del PIB representa el sector energético español. Genera unos 420.000 puestos de trabajo directos e indirectos

pea, Eurostat, la Península necesita importar el 70,5% de la energía que consume, muy por encima del 53,2% de me-

dia comunitaria. No obstante, el cambio ha sido drástico en los últimos años, ya que en 2005 se llegó a una cuota récord del 85,1%. Francia es el principal productor de la Unión Europea (el 17% del total), seguida de Alemania (15%) y el Reino Unido (14%).

España, por su parte, vende a otros mercados carburantes refinados y gas natural licuado. Además, se ha convertido en el tercer país europeo, después de Alemania y Dinamarca, de mayor exportación de tecnología eólica –principalmente aerogeneradores–, con más de 2.230 millones en 2014, un 57% más que el ejercicio precedente.

### Líder en productividad

El sector energético español genera unos 420.000 puestos de trabajo, tanto directos como indirectos o inducidos. «La fuerza laboral se caracteriza por su elevado nivel de productividad, 14 veces mayor que el promedio de la economía; es de alta calidad y cualificación, y de muy baja

temporalidad», según Rafael Villaseca, presidente del Club Español de la Energía.

Los últimos años han sido claves para el mundo. El cambio climático, el respeto al medio ambiente, el envejecimiento de la población, el desequilibrio entre oferta y demanda y la escasez de recursos han obligado a un replanteamiento de las políticas energéticas gubernamentales. En el caso de España, ha sido un goteo constante de reformas. La actividad también se ha visto afectada por la crisis, que impactó a gran escala en el consumo.

Sin embargo, el balance de 2014 y la trayectoria seguida en los primeros meses de 2015 invitan a pensar en cambios importantes.

El primero, a nivel económico. La brusca caída del precio del petróleo, los nuevos y revolucionarios métodos de extracción y la devaluación del euro han supuesto un alivio en la factura energética.

El pasado ejercicio, España logró redu-

SIGUE EN PÁG. 11>

VIENE DE PÁG. 1 > cir en casi 3.000 millones el déficit energético—diferencia entre exportaciones e importaciones—hasta situar la cifra total en 38.000 millones. El petróleo y el gas se mantienen como los dos productos que más se compran, suponiendo el 21% del conjunto.

El segundo aspecto que revela avances se encuentra en el propio sector. Los datos adelantados de actividad correspondientes a 2014, que fueron presentados por el Instituto de la Energía a finales de abril, concluyen que la demanda energética total y la eléctrica descendieron, pero a tasas inferiores que el año precedente.

Lo más destacable entre todas las fuentes de generación es el aumento de la participación de las renovables, que han llegado a suponer el 16% del consumo final bruto.

En el ámbito del gas natural, la demanda convencional (industria, hogar y comercio) disminuyó un 10% en 2014 debido, especialmente, a las altas temperaturas. A pesar de ello, el número de clientes ha seguido al alza, alcanzando los 7,6 millones de puntos de suministro, según cifras proporcionadas por el Instituto.

En cuanto al consumo en electricidad, sigue cayendo

## LA ENERGÍA EN ESPAÑA

### CONSUMO DE ENERGÍA SEGÚN TIPO Y ACTIVIDAD

Datos expresados en %

■ Electricidad ■ Gas ■ Productos petrolíferos ■ Otros

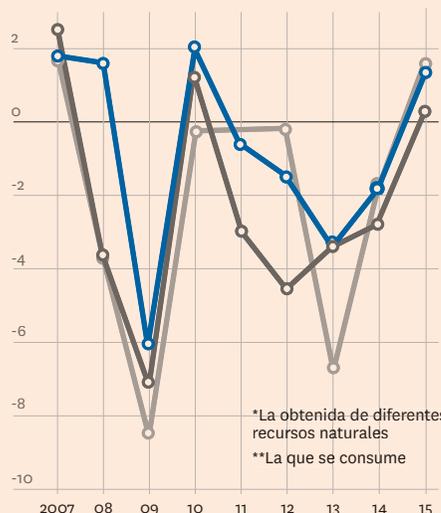


FUENTE: MIN. DE INDUSTRIA, ENERGÍA Y TURISMO, INE

### EVOLUCIÓN DE LA DEMANDA ENERGÉTICA

Datos expresados en %

■ Electricidad ■ Energía primaria\* ■ Energía final\*\*



### CONSUMOS ENERGÉTICOS POR COMUNIDADES

En millones de €

■ Electricidad ■ Gas ■ Productos petrolíferos ■ Otros



F. DE PEDRO



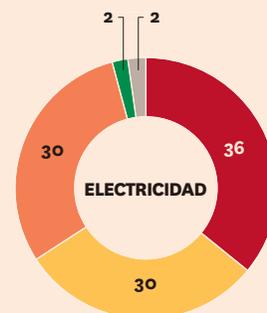
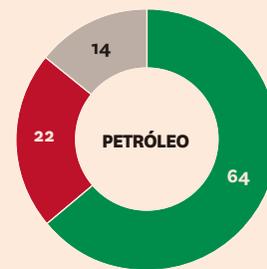
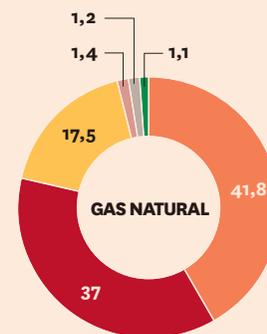
El consumo de energía se ha visto alterado en los últimos años a nivel mundial por la crisis, las oscilaciones del precio del petróleo, los cambios socioeconómicos y el desajuste entre la oferta y la demanda.

## POBREZA ENERGÉTICA Y 1,8 MILLONES DE CASAS

Según el centro de investigación Economics for Energy, en España hay 1,8 millones de hogares que tienen dificultades para pagar el recibo de la luz o del gas. La tasa se ha triplicado en seis años. La crisis y el paro son las principales causas.

### EN QUÉ USA EUROPA...

■ Industria ■ Transporte ■ Hogar ■ Servicios ■ Agricultura ■ Otros



FUENTE: EUROSTAT. Datos expresados en %

no regulatorio; adecuación de un mercado cambiante tanto en oferta como en demanda; sostenibilidad, cambio climático y seguridad del suministro, y reclutamiento y mantenimiento de una plantilla cualificada. El escenario que se presenta es complejo, pero a la vez, lleno de oportunidades.

### Más empleo

La multinacional electrónica Philips asegura que «Europa podría doblar su capacidad productiva al llegar a 2020 en base a una adopción más agresiva de las tecnologías existentes». Asimismo, considera que «se podría reducir la factura de los combustibles fósiles en más de 2 billones de euros y crear más de 6 millones de puestos de empleo para esa fecha a nivel global, y añadir un 1,1% al PIB de la Unión Europea».

Según *The 2015 Energy Productivity and Economic Prosperity Index*, un estudio encargado por Philips y elaborado por las firmas de análisis Ecofys, The Lisbon Council y Quintel, «mejorar la capacidad sería también clave para la reducción de las emisiones de gas, ya que mantendría el aumento del calentamiento global a un máximo de entre 2 y 3 grados centígrados, ya previstos».

Sobre el sector en España comentan que «podría obtener un beneficio «enorme». «Las inversiones para la eficiencia energética crearían puestos de trabajo y podrían reducir la dependencia de suministro exterior. El ahorro conseguido podría gastarse en otros bienes y servicios para el país. De forma paralela, se aceleraría el desarrollo de renovables e incluso ayudaría a bajar el nivel de inversiones», afirman los analistas.

70,5%

de la energía que consume España necesita importar. Es uno de los países de la UE con menores recursos naturales

(1,3%), con las tecnologías nuclear y eólica como principales productoras (el 20,5% y 18,6%, respectivamente).

Mientras, el carbón supuso aproximadamente el 16% de la generación eléctrica.

### Los próximos retos

El devenir del sector tendrá que discurrir por el mismo camino que ha seguido recientemente: adaptación al nuevo entorno económico, de oferta y demanda, eficiencia y respecto al medio ambiente.

La consultora PWC considera que los desafíos son importantes y los resume en los siguientes puntos: optimización inteligente e interacción con los clientes; energías más limpias y renovables; gestión de fusiones y adquisiciones para crecer; gestión con éxito de proyectos de capital e infraestructuras; mejora del rendimiento y del día a día; máximo aprovechamiento del entor-

GTRES

Estamos  
~~siempre~~  
~~al lado de~~  
 las pymes

Las panaderías pueden  
 ahorrar hasta un 30%\*  
 en su factura con nuestras  
 soluciones energéticas.

Si tienes una pyme,  
 en Gas Natural Fenosa  
 te asesoramos con soluciones  
 energéticas para que puedas  
 mejorar su eficiencia y ahorres  
 dinero. Porque hoy las pymes  
 ya no quieren que les digamos  
 que estamos "a su lado", quieren  
 que les ayudemos a ahorrar.

**Porque lo importante no es  
 lo que dices, es lo que haces.**

[www.gasnaturalfenosa.es](http://www.gasnaturalfenosa.es)

\*Porcentaje calculado tomando como base  
 los consumos indicados en la "Guía de  
 Eficiencia Energética en Pastelerías y Panaderías"  
 de 2009 de la Comunidad de Madrid.  
 Consulta condiciones en  
[www.gasnaturalfenosa.es](http://www.gasnaturalfenosa.es)

gasNatural  
 fenosa



Hecho y dicho

# PODER NATURAL PARA MOVER EL MUNDO

La participación de distintas fuentes generadoras de energía va en aumento. Las renovables ganan peso en el proceso

## B. P. G.

¿Puede imaginar su vida sin energía? Seguramente, no. El desarrollo tecnológico ha permitido que la gama de recursos naturales que pueden ser utilizados actualmente como fuente de energía sea muy amplia. Mar, tierra, viento, sol, agua, fósiles... pueden participar en el proceso de generación energética que es capaz de mover el mundo.

En España, el balance del último año para el sector ha tenido desigualdades. Pero aún así, desde el Gobierno se contempla un punto de inflexión que puede derivar en una situación a mejor.

El Ministerio de Industria certifica que todos los consumos agregados de energía final y primaria, así como el consumo final de electricidad, registraron tasas negativas en 2014, aunque a un ritmo inferior al de 2013.

En términos de energía primaria, la que se obtiene directamente de los recursos naturales, frente a la final, que es la que ya ha sufrido un proceso de transformación para ser utilizada tal y como conocemos, lo más destacable para el Ejecutivo es el aumento de la participación de las renovables, con una presencia muy importante en cuanto a generación eléctrica y del consumo bruto final, que ya alcanza el 16%.

En mayo de este año, la eólica fue la tecnología que produjo más electricidad, marcando una producción récord en el mes, según datos de Red Eléctrica de España y la Asociación Empresarial Eólica. En total, cubrió el

24,3% de la demanda eléctrica en la Península.

En opinión de los expertos, España tiene potencial para mejorar las instalaciones y los recursos actuales, e implantar otras fórmulas de generación energética.

Por ejemplo, según detalla Iniciativa Pyme, hay tres empresas gallegas -Cardama, Magallanes Renovables y CNV Naval Architect- que pondrán en marcha este verano un proyecto común tras ocho años de investigaciones. Intentarán obtener energía eléctrica en la ría de Vigo mediante las corrientes marinas. Una plataforma

**24,3%**  
de la demanda eléctrica registrada en mayo la cubrió la generación producida por la **energía eólica**

podría abastecer a unos 1.500 hogares.

También han surgido emprendedores que piensan en aerogeneradores sin aspas, que podrían instalarse en las propias ciudades.

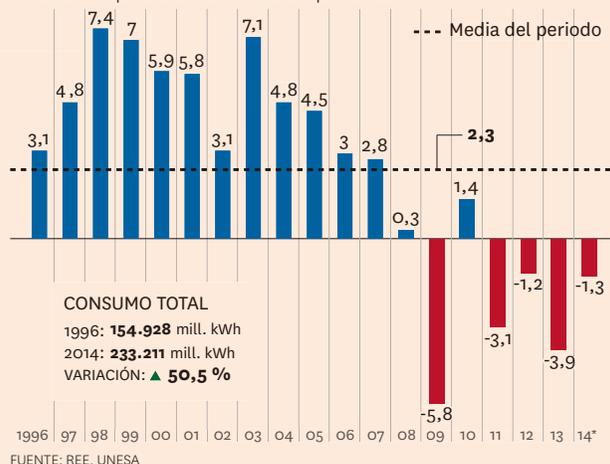
Sobre el gasto de los hogares españoles en energía, el mayor lo produce la electricidad, y después, el gas natural. Los pisos tradicionales duplican el consumo de la vivienda aislada. Los servicios centralizados de agua caliente sanitaria y calefacción gastan un 22% menos que los individuales. El frigorífico y el televisor son los electrodomésticos de mayor coste. Son datos de IDAE, Instituto para la Diversificación y Ahorro de la Energía.

## España, referencia en GNL

España es el país con mayor número de terminales de descarga y regasificación en Europa. La UE está impulsando el uso del Gas Natural Licuado (GNL) como combustible marino bajo el objetivo de utilizar energías más eficientes y menos contaminantes. Enagás es una de las compañías de referencia internacional en este ámbito. A principios de 2014 su red estaba integrada por 10.183 km de tuberías y cuenta con infraestructuras, además de en España, en México, Chile y Perú, entre otros países.

## EVOLUCIÓN DEL CONSUMO DE ELECTRICIDAD

% variación respecto al año anterior. \*Datos provisionales.



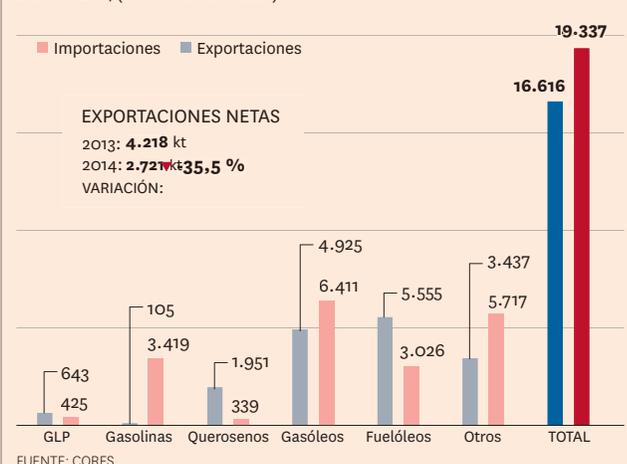
## ELECTRICIDAD NECESIDAD DE UN CAMBIO MÁS PROFUNDO

La Asociación Española de la Industria Eléctrica (Unesa) recoge que en 2014 las principales compañías pertenecientes a dicha asociación, entre las que se encuentran Endesa, Iberdrola y Gas Natural Fenosa, tuvieron un año «marcado por el impacto de la reforma eléctrica [iniciada en el verano de 2013]». **El beneficio**

conjunto alcanzó los 2.605 millones, lo que supone conseguir una rentabilidad sobre activos, conocida bajo las siglas ROA, del 3,6%. Estas cifras son muy similares a las de 2013. La potencia instalada en el parque generador peninsular se ha mantenido prácticamente estable, pero se han puesto en funcionamiento nuevas líneas, por lo que la red de transporte eléctrico nacional alcanza los **42.760 km de circuitos**. Para Unesa sería necesario que en 2015 se completara la liberalización del suministro, se revisara la fiscalidad y se diera impulso a las redes de distribución.

## IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN DE DERIVADOS DEL PETRÓLEO

Datos de 2014 (en miles de toneladas).



## PETRÓLEO DESEQUILIBRIO ENTRE OFERTA Y DEMANDA

El crudo fue el gran protagonista en 2014 y lo está siendo en 2015. El precio cayó hasta mínimos en seis años, por debajo de los 50 dólares, cuando en la primavera de 2014 superaba los 100 dólares el barril Brent, el que se toma de referencia en Europa. La Asociación Española de Operadores de Productos

Petrolíferos (AOP) considera que «el equilibrio entre la oferta y la demanda está lejos de alcanzarse en el corto plazo a nivel mundial». La sobreproducción actual ronda los **2 millones de barriles al día** y el nivel de inventarios está en máximos de cinco años. La caída del precio del petróleo, de mantenerse por un periodo largo de tiempo, tendrá indudablemente un efecto muy positivo para la economía mundial y, en particular, para la española. Sin embargo, este retroceso no se traslada en la misma proporción a la gasolina en España, ya que **un 54% se refiere a impuestos**.



Las diferentes fuentes de generación energética tuvieron comportamientos dispares en el pasado ejercicio. Las renovables van ganando peso, que según la propuesta de la Unión Europea deben suponer el 20% de la producción total para 2020, frente al 16% actual. GTRES

### CONSUMO DE GAS EN ESPAÑA Y EUROPA



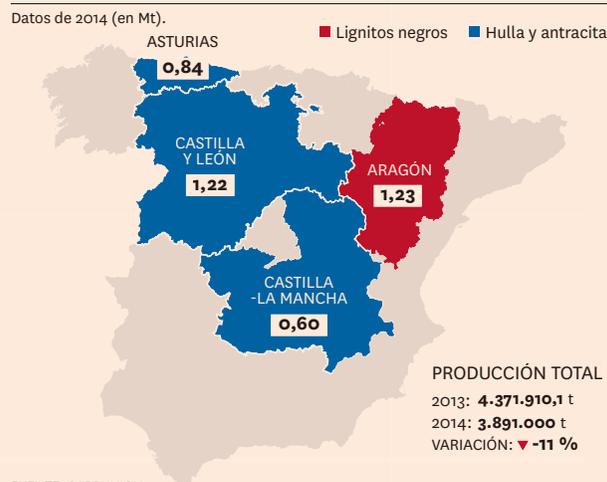
FUENTE: SEDIGAS. EUROGAS

### GAS MOTOR ECONÓMICO ESPAÑOL

Sedigas (Asociación Española del GAS) asegura que la industria ha conseguido llegar **al 78% de la población española**. Se trata de uno de los mayores motores de la economía, que realiza una inversión conjunta anual de 1.000 millones; representa el 0,5% del PIB y da empleo a 150.000 personas. En cuanto al balance de 2014,

hay que tener presente, de antemano, que ha sido considerado como el más cálido en la historia de España; algo que también ha sucedido a nivel europeo. Por tanto, la demanda de generación cayó sobre un 10%. Sedigas opina que «el **sistema gasístico español es el más diversificado y seguro** de Europa». Puede importar directamente gas de Argelia y gas natural de cualquier parte del mundo. «Tiene potencial de crecimiento, reúne unas características únicas de sostenibilidad, medioambientales y de eficiencia, entre otras ventajas», dice Sedigas.

### DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LA PRODUCCIÓN DE CARBÓN



FUENTE: CARBUNION

### CARBÓN LA IMPORTACIÓN DEFINE LA GENERACIÓN

Carbunión (Federación Nacional de Empresarios de Minas de Carbón) calcula que con esta fuente **se generó el 16% de la electricidad en 2014**, frente al 14% de 2013. De esta cantidad, la mayoría, el 63%, se produjo por las centrales que consumen carbón de importación. Castilla y León, Asturias, Castilla-La Mancha y Aragón son las

principales regiones productoras del país. Las mineras recibieron ayudas a la producción en el pasado ejercicio que **supusieron una media de 25 euros** la tonelada obtenida y suministrada para las explotaciones de interior, y una media de 0,5 euros para las de cielo abierto. El importe global ascendió a 33 millones de euros, de los 27,4 millones de se han pagado en el mes de enero de 2015. Los precios del carbón internacional y los niveles de *stock* existentes en algunas centrales están haciendo que las compras de carbón autóctono sean especialmente bajas.

### INSTALACIÓN DE ENERGÍAS RENOVABLES EN ESPAÑA



### RENOVABLES CAMINO DE SUPONER EL 20% DEL CONSUMO

La contribución global de las energías renovables en la **generación eléctrica fue en 2014 de casi el 40%**, cuando este porcentaje era del 35,5% hace tan solo cinco años. Las principales fuentes fueron la eólica (18,8%); hidráulica (14,1%) y fotovoltaica (3%). El uso de las renovables ha permitido mantener las

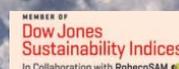
emisiones de CO<sub>2</sub> en los dos últimos años en unos 60 millones de toneladas a pesar del aumento de producción del carbón, más contaminante. En España hay 1.495 instalaciones renovables, según datos de IDAE, y **más de 1.000 son de tecnología de cogeneración** y fotovoltaica. En 2015 se prevé una mayor utilización de las renovables para la producción de electricidad en sistemas extra peninsulares. Industria mantiene el compromiso con la Unión Europea de que el 20% del consumo final bruto proceda de fuentes de energía renovable en 2020. En 2014 se alcanzó el 16%.

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



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

**Enagás en el Dow Jones Sustainability Index por 7º año consecutivo.**





Los contadores inteligentes son necesarios para acogerse a la nueva tarifa por horas. Más de 10 millones de clientes ya lo tienen. GAS NATURAL FENOSA

# LA FACTURA SIGUE SUMANDO

España es el cuarto país europeo donde se paga más por la luz y el gas. En julio entrará en funcionamiento la nueva tarifa por horas, que pretende un mayor ahorro

## B. P. G.

La factura de la luz supone un quebradero de cabeza para más de un ciudadano desde hace tiempo. Pero este año ha sido especialmente duro para muchos que han entrado en la denominada pobreza energética al no poder hacer frente a sus gastos.

Durante meses se han cruzado noticias que apuntaban a subidas y bajadas. Y para acrecentar la confusión, el recibo se ha convertido en un galimatías.

El sector eléctrico ha sufrido un profundo proceso de transformación desde 1997, año en el que fue liberalizado, para reducir el peso de la Administración en la gestión e intervención de los precios. En los últimos años el desarrollo normativo se ha intensificado, y la industria ha pasado por un largo camino de reformas encaminadas, según el Gobierno actual, a dotar de una mejor estructura al sistema, adecuar los precios al consumidor y reducir el déficit de tarifa, producido al no cubrirse los costes de producción de las compañías con la factura de sus clientes.

El resultado parece que no está contentando a todos. La oficina estadística de la Comisión Europea, Eurostat, acaba de publicar un informe en el que sitúa a España como el cuarto país más caro en



## CLAVES PARA ENTENDER EL RECIBO

**1 Forma.** Aunque cada compañía tiene un diseño propio de facturación, todas mantienen, en líneas generales, la misma estructura. Puede recibir un solo

impreso donde figuran el concepto y las cantidades de pago o varios con información más exhaustiva.

**2 Datos.** En la parte de arriba figuran las referencias personales del cliente, como su dirección o su cuenta bancaria, así como el periodo de facturación, y las del propio contrato.

**3 Facturación.** Las compañías incluyen un resumen del coste del servicio contratado, junto con el IVA y otros impuestos.

**4 Historial.** Suele utilizarse un gráfico de barras para mostrar al cliente cómo ha evolucionado su gasto medio en el último año. Algunos recibos añaden una

estimación del consumo diario.

**5 Lectura.** Puede haber dos tipos de lectura en la factura: la real y la estimada. La primera es la que ha leído la compañía en el contador correspondiente. La segunda, se calcula con el consumo histórico. Posteriormente, cuando se lea el contador se corrigen las diferencias.

**6 Tarifa.** En la información de interés aparece el tipo de tarifa que ha contratado y por la que paga. Puede ser fija, de discriminación horaria, libre o de precio voluntario al pequeño consumidor.

**7 Contacto.** Son los datos de atención al cliente.

electricidad y gas en Europa; solo superado por Dinamarca, Alemania e Irlanda.

Según Eurostat, el precio de la luz se incrementó un 4,1% en el segundo semestre de 2014 sobre el mismo periodo del año anterior. Los ciudadanos de la Unión Europea han soportado un in-

## 0,70 euros por día en electricidad

La consultora KPMG calcula que los españoles gastan una media diaria de 0,70 euros en electricidad; lo que supone el 2,18% del gasto familiar. Tras un estudio realizado entre consumidores, KPMG concluye que los clientes tienen la percepción de que la luz es cara, y cada vez más; que falta entendimiento en la formación de los precios y que las compañías obtienen unos beneficios demasiado elevados.

cremento medio del 2,9%, y los que se circunscriben en la zona euro, del 2,7%.

De acuerdo con la oficina estadística de la Comisión, los hogares españoles se gastan unos 23,7 euros por cada 100 kilovatios hora (kW/h) de electricidad, frente a la media de 20,8 euros de la UE.

El ascenso del gas en España fue incluso superior al de la luz, al situarse en el 7,5%. Fue la segunda subida más acusada de Europa, solo por detrás de la registrada en Portugal, que fue del 11,4%.

En cuanto al coste por hogar, se desembolsaron unos 10,5 euros por cada 100 kW/h de gas, a diferencia de los 7,2 euros que hicieron los ciudadanos europeos.

La Asociación Española de la Industria Eléctrica, Unesa, asegura que el coste del suministro energético solo supone el 39% de la factura; el resto se refiere a impuestos.

## En breve, por horas

Si eran pocos los que podrían tener dominada la factura energética, a partir del próximo 1 de julio puede que tengan que volver a un nuevo proceso de aprendizaje.

A partir de esa fecha, comenzará a funcionar el nuevo sistema de facturación por horas, que se aprobó hace más de un año, pero que ha sufrido un proceso de retraso para su aplicación. No obstante, las empresas tendrán un periodo de adaptación hasta el 1 de octubre.

Este sistema será efectivo en los usuarios que dispongan de contador inteligente, o digital, y estén acogidos a la tarifa oficial. El sector estima que dicho contador se ha instalado ya a más de 10 millones de clientes.

La facturación por horas recogerá el precio que tiene la luz en cada momento del día dentro del mercado mayorista. Así, el usuario conocerá en cada momento el coste energético y podrá adecuar su consumo a la nueva estructura para conseguir el mayor ahorro posible.

Por lo general, los precios más bajos se centran en las horas de menos demanda (por la noche a partir de las 00.00 horas y hasta el mediodía), mientras que los más altos se alcanzan cuando hay más consumo (tarde y noche hasta las 23.00 horas).

Además de este sistema de tarifa, los consumidores pueden contratar, si lo prefieren, el servicio en el mercado libre u optar por un precio fijo anual, dos opciones que, según el Ministerio de Industria, resultarán más caros que el procedimiento regulado por horas.

## PROMOCIONES DE LAS COMPAÑÍAS



**Tarifa Online:** ahorro entre 12 y 122 € al año.  
**Tarifa Plana** de luz desde 29 €/mes hasta 94 €/mes. Gas, de 15 €/mes a 80 €/mes.  
**Tarifas Óptimas al Consumo:** 5% de descuento en luz.  
[www.gasnaturalfenosa.es](http://www.gasnaturalfenosa.es)



**Conecta Luz Vacaciones:** 10% de descuento sobre fijo de luz.  
**Plan Hogar:** mantiene los precios hasta el 30 de junio de 2018, salvo actualización de conceptos regulatorios.  
**Conecta LUZ:** 10% de descuento en el consumo de luz.  
[www.iberdrola.es](http://www.iberdrola.es)



**Gas:** 20% de descuento en el fijo.  
**Luz:** 2% de descuento en el consumo.  
**Mantenimiento:** 50% de descuento.  
[www.edpenergia.es](http://www.edpenergia.es)



**Tu Momento:** 10% de descuento y precio fijo.  
**Adiós Sorpresas:** precio fijo durante 24 meses con un 10% de descuento en el término de potencia junto al servicio Tu Asistente 24 Horas.  
**Plan Gran Hogar:** desde un 30% de descuento y precio fijo.  
**Tarifa de luz 100% 'online':** precio fijo durante 12 meses y 5% de descuento.  
[www.eonclientes.com](http://www.eonclientes.com)



**Plan Estabilidad:** mismo precio por cada kW/h de consumo en gas y electricidad hasta el 31 de marzo de 2017.  
**Promoción Confortgas:** 30% de descuento en el término fijo del gas.  
**Promoción Confortclima:** 25% de descuento en cuota mensual en revisión, reparación y mantenimiento.  
[www.galpennergia.com](http://www.galpennergia.com)



**Plan One luz+gas:** 12% de descuento en luz y 9% en gas para siempre.  
[www.endesa.com](http://www.endesa.com)

# SI ALGÚN DÍA NO LLEGAS A TIEMPO



## RECUERDA QUE SIEMPRE PUEDES TENER LA EDICIÓN IMPRESA EN TU MÓVIL

Si algún día te quedas sin el diario, con la app **20minutos EDICIÓN IMPRESA** lo podrás tener disponible en tu móvil o tablet. Somos el único periódico que te ofrece todas sus publicaciones, completamente gratis, en una aplicación.

No esperes más y descárgatela en el APP STORE o en GOOGLE PLAY.



# UN FUTURO CONDENADO AL AHORRO DE HOY

El mundo necesita un uso razonable de la energía para asegurar su abastecimiento

**B. P. G.**

Un informe elaborado por KPMG para la Fundación Gas Natural Fenosa y publicado a finales de 2014 sobre el sector energético recoge en su primera página un dato revelador para el sector, la economía y la sociedad en su conjunto. En 2050 se calcula que habrá 9.000 millones de personas en el mundo y se necesitarán alimentos y energía para cubrir sus necesidades. «De seguir operando como hasta ahora, harían falta los recursos de 2,3 planetas», dice la consultora.

Josu Jon Imaz, consejero delegado de Repsol, describe en un estudio del Círculo de Empresarios de una manera muy precisa lo que está ocurriendo: «Estamos en un contexto global tremendamente cambiante a todos los niveles, también en el campo de la energía. Asistimos a escenarios de precios muy variables; varias potencias emergentes que habían estado aletargadas ahora despiertan con aspiraciones de desarrollo y progreso, concentrando el crecimiento esperado de consumo energético en las próximas décadas; asistimos a conflictos geopolíticos en cuyo eje se encuentra la energía y a una desproporción en el reparto de la misma que debe hacernos reaccionar y pensar rápido tanto a empresas como a políticos y sociedad».

El mensaje de ambos análisis es claro: hay que hacer un uso más eficiente de la energía tanto en su producción como en su consumo. El beneficio será doble; se podrá cubrir la demanda existente y se reducirán las emisiones contaminantes.

El *Índice de prosperidad económica y de productividad energética de 2015*, de Philips, indica que más del 90% de toda la energía que se usa se desperdicia. Y echa mano de un ejemplo muy ilustrativo para explicarlo: «Cuando ponemos a hervir un huevo, solo el 2% de la energía utilizada va a producir el huevo duro que queremos».

El estudio concluye que con el aumento de la utilización de nuevas tecnologías, como dispositivos de ahorro energético, iluminación LED y aislamiento, los hogares europeos podrían reducir sus facturas de energía un tercio, y el consumo total de la UE, un 35%.

El informe insta a los políticos y gobiernos a fijar objetivos más ambiciosos para mejorar la productividad, ya que repercutirían favorablemente en el crecimiento económico mundial.

La UE ha impuesto como objetivo una reducción de consumo energético del 20% para 2020.

## Los pasos de España

En España, ocho de cada diez edificios derrocha energía. Según el Ministerio de Industria, el 84% de los inmuebles obtuvo una calificación E, F o G –las de mayor gasto en una escala que parte de la letra A y concluye en la G– de los 1,14 millones de exámenes realizados hasta diciembre de 2014. Este tipo de certificados son solo obligatorios en viviendas que se van a vender o alquilar.

Según la organización mundial ecologista WWF en España se consume más del doble de energía que en 1975, con unos incrementos medios en la última década superiores al 5% anual.

## LAS CONSECUENCIAS DEL CAMBIO CLIMÁTICO



**BENIDORM, AÑO 2100.** Este podría ser, según Greenpeace, el aspecto de la turística localidad alicantina dentro de menos de un siglo. La misma suerte correrían todas las ciudades de nuestro litoral, que sufrirían las consecuencias de un avance de las aguas hacia el interior de hasta 700 metros, debido al aumento del nivel del mar producido por el calentamiento global. ARCHIVO

**Las claves del cambio.** Las actividades relacionadas con la energía (procesado, transformación, consumo...) representan el 80% de las emisiones de CO<sub>2</sub> a escala mundial, y la energía es clave en el cambio climático, según detalla el Ministerio de Industria.

**Graves consecuencias.** Los efectos del cambio climático ya son evidentes. La organización ecologista WWF los resume en un aumento gradual en el nivel del mar; patrones de lluvias cambiantes; sequías prolongadas; disminución de los glaciares de montaña; derretimiento



de los casquetes polares y una mayor incidencia de huracanes, entre otros. Todo esto pone en riesgo la

supervivencia de numerosas especies, con graves efectos para la biodiversidad, y tiene consecuencias en prácticamente todos los sectores de la economía.

**Enormes costes.** La Unión Europea calcula que el coste de no emprender acciones eficientes para contener el cambio climático supondría entre el 5 y 20% del PIB mundial.

**Repercusiones positivas.** La Comisión Europea sostiene que una reducción en la utilización de fuentes de energía fósiles (en particular, petróleo y gas)

permitirá disminuir los costes vinculados a la importación de estos recursos y reforzará significativamente la seguridad del abastecimiento energético.

**Objetivos de la UE.** Para estabilizar el calentamiento del planeta a solo 2 grados centígrados es necesario que las emisiones mundiales disminuyan un 50% sobre las de 1990, lo que supone reducciones en los países desarrollados del orden del 60 al 80% hasta esa fecha, y una implicación progresiva importante por parte de los países en desarrollo.

## Un margen del 23% en el hogar

**El noveno índice de eficiencia energética en el hogar elaborado por Gas Natural Fenosa concluye que los hogares españoles tienen capacidad para ahorrar el 23,2% de la energía consumida mejorando los hábitos y el equipamiento de las viviendas. Según la compañía, ese potencial de ahorro será de 47.500 GW/h, equivalentes al doble de consumo eléctrico anual en Irlanda; 10,5 millones de toneladas de CO<sub>2</sub>, que son las emisiones que realizan al año 3,3 millones de turistas, y 5.500 millones de euros, el 2,2% del PIB de España. Por comunidades autónomas, el estudio señala que los resultados muestran que «se ha producido un descenso en los hábitos de eficiencia energética que parecían ya consolidados».**

Sin embargo, las empresas son cada vez más conscientes de la situación. Las inversiones destinadas a reducir los efectos de las emisiones contaminantes se incrementaron un 145% el último año, hasta los 14.500 millones de euros, entre las principales entidades del sector español. Según la consultora PWC, esto supone un ahorro económico de unos 900 millones de euros.

PWC alerta en un informe de que la economía mundial está incurriendo actualmente en costes inestimables de capital natural en torno a 7,3 billones de dólares al año, que es lo mismo que el 13% de la renta mundial. «Un hecho irrefutable se está filtrando a las empresas y los inversores: la crisis ambiental amenaza las bases de la economía», concluye la consultora.

35-49

años es la franja de edad de los españoles a los que se los considera más comprometidos con la eficiencia energética, según Gas Natural.

70%

de los hogares tiene instaladas bombillas de bajo consumo, frente al 29% que las tenía en 2004, con gran inclusión de la iluminación LED.

3.500

millones de euros es el potencial de ahorro energético en el equipamiento de electrodomésticos si se cambiasen.

1,4%

de los hogares españoles dispone de sistemas de gestión de energía. El control de calefacción, toldos y persianas es el más frecuente.

2%

es la presencia de las energías renovables en las viviendas del país sobre el total. La solar térmica es la más habitual.

35%

del consumo energético es lo que se podría reducir a nivel mundial para el año 2030 mejorando la productividad y la eficiencia.

## CONSUMO



1



2



3



6



4



5



7



8



9



10

## CENTRO COMERCIAL

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

## C. D.

Llega el verano, y con él todos estos productos que te ayudarán a afrontar el calor y a prepararte para disfrutar de las mejores vacaciones: coge una de estas mochilas y comienza a recorrer el mundo.

**1 GAFAS.** Las nuevas gafas de sol Carrera New Champion combinan unas varillas de acero con un frente de Optyl, un material plástico ter-

moadaptable que garantiza su ligereza, adaptación climática, brillo y resistencia, para un look deportivo y con una fuerte personalidad. También los colores y acabados tienen un enfoque más natural y ligero, que juega con los tonos habana y bronce, hasta negro, con lentes espejadas del mismo tono. [www.carreraworld.com](http://www.carreraworld.com)

**2 HELADO.** La marca de helados Magnum presenta de cara a este verano Pink & Black, sus dos nuevos helados.

El Pink Frambuesa tiene cobertura de chocolate con leche bañada de rosa y remolinos de frambuesa en su interior, mientras que el Black Espresso está relleno de chocolate negro y remolinos de café. [www.mymagnum.es](http://www.mymagnum.es)

**3 RELOJ.** La colección de relojes Premier de Seiko se renueva con este modelo que sigue una línea clásica en su diseño exterior y la máxima tecnología en el interior. Formal y elegante, con líneas muy definidas, movimiento Kinetic, función calendario y una esfera en color azul cobalto. Cuenta con un cristal de zafiro resistente a rasguños y es resistente también al agua hasta 10 bares de presión. [www.seiko.es](http://www.seiko.es)

**4 FLOTADOR.** El jumper de natación AWT (Arena Water Tribe) presenta un diseño con manguitos en los brazos y panel pectoral, de modo que el niño puede mantener la posición en el agua en cualquier momento, una cuestión importante para tomar confianza con el agua. Dispone de 2 manguitos integrados y un panel pectoral, 2 cámaras de aire en cada manguito y unas válvulas de seguridad que quedan atrapadas en el interior, impidiendo que sean expulsadas. [www.arenawaterinsinct.com](http://www.arenawaterinsinct.com)

**5 BEBIDAS.** The Beer Experience ofrece un recorrido en forma de cata por las Cervezas Maestras de la mar-

ca Heineken España: la cerveza belga de abadía Affligem, la cerveza alemana de trigo Paulaner, la cerveza negra irlandesa Guinness y Heineken. Con recetas artesanales, estas cuatro cervezas internacionales se caracterizan por su origen e identidad, con una historia que se remonta varios siglos atrás. [www.thebeerexperience.es](http://www.thebeerexperience.es)

**6 RIZADOR.** Babylliss Paris lanza Curl Secret, el rizador de pelo automatizado que ha revolucionado las herramientas capilares. El rizo se forma en cuestión de segundos simplemente introduciendo un mechón de cabello dentro de la herramienta, ya que el me-

chón es automáticamente enrollado por el propio aparato.

Suma la Función Iónica, para eliminar la electricidad estática y dejar tu cabello más pulido durante más tiempo. [www.babyliss.es](http://www.babyliss.es)

**7 CHAMPÁN.** Louis Roederer pone a la venta en España su nuevo champán rosado, el Cristal Vintage Rosé. Se trata de un Brut Nature, sin azúcar añadido, sin filtrado y de un carácter menos cristalino, que cuenta con una mayor cremosidad. Con una crianza en barricas de roble de 9.000 litros durante 18 meses, este champán de textura seca mantiene el estilo elegante y de máxima calidad de Louis Roederer. [www.louis-roederer.com](http://www.louis-roederer.com)

**8 PULSERA.** La clásica pulsera de Pandora se reinventa con un nuevo cierre, elaborado con piedras brillantes en pavé y circonitas cúbicas. Ligera, flexible, artesanal y montada en plata de ley, destaca por su diseño y el brillo único de las circonitas en el cierre. [www.pandora.net](http://www.pandora.net)

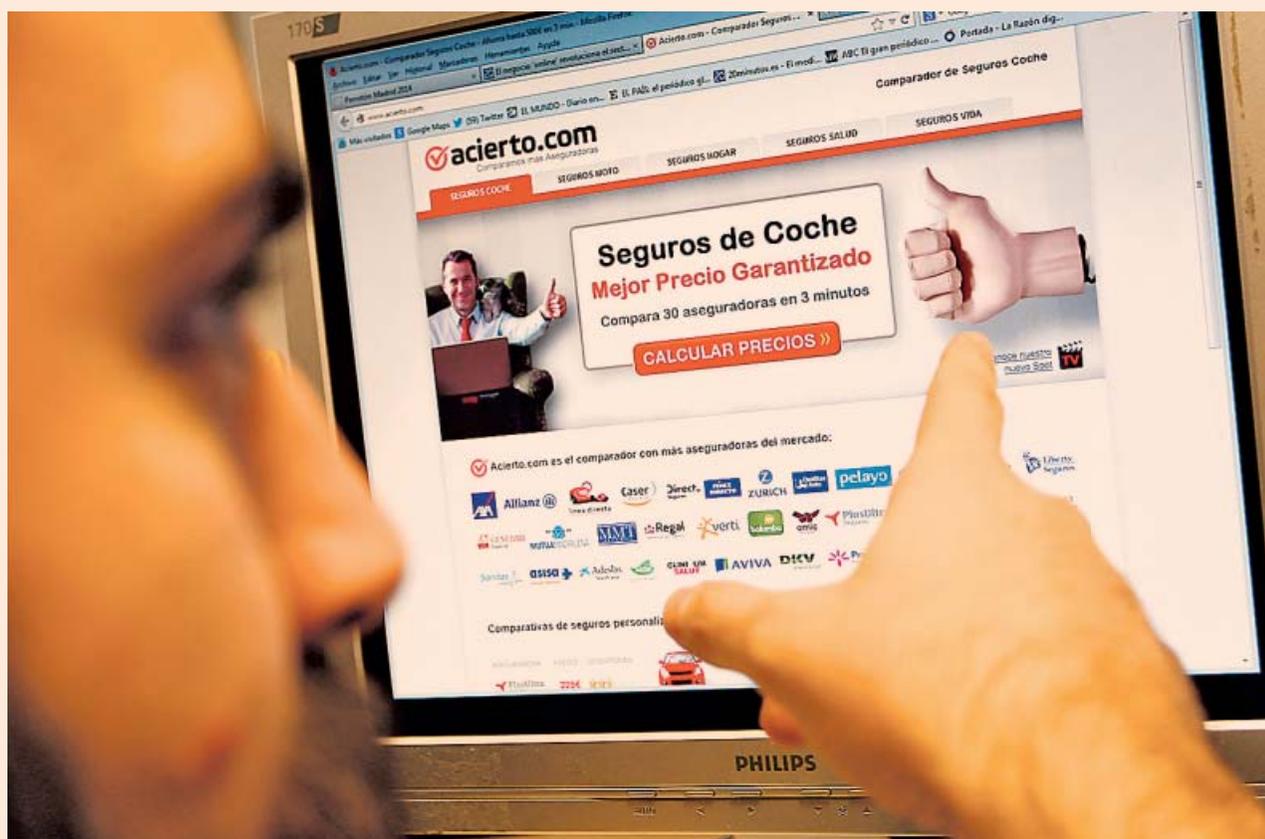
**9 CREMA.** Bioterm Homme toma medidas contra la piel reseca con un dúo para labios y manos que protege, hidrata y regenera frente a la sequedad y las grietas provocadas por el frío. Su bálsamo para manos, enriquecido con aceite natural, glicerina y manteca de karité, protege la piel de la sequedad y las agresiones externas y regenera las células cutáneas. Mientras su par para labios, enriquecido con cera de abeja, proporciona una sensación de frescor instantánea con un acabado mate y sin brillo. [www.bioterm.es/men](http://www.bioterm.es/men)

**10 MOCHILA.** La mochila Torong MBS de Millet está disponible en tres capacidades (52 L, 42 L y 32 L). Cuenta con los materiales más resistentes y una mayor comodidad gracias a la nueva ventilación natural en la espalda, que aporta transpirabilidad y libertad de movimiento. Está fabricada con una espuma ecológica, inodora y degradable que evita alergias y garantiza un eficiente confort y transpirabilidad. [www.millet.fr](http://www.millet.fr)

¿Quieres ver tus productos en esta página?



Envíanos tu nota, acompañada del material gráfico a: [centrocomercial@2ominutos.es](mailto:centrocomercial@2ominutos.es)



Los comparadores online dan la posibilidad de ver las ofertas de un mismo producto que aplican diferentes compañías.

ARCHIVO

# Busque y compare antes de comprar

Los españoles cotejan los precios antes de adquirir un producto; lo hacen 9 de cada 10, y la fórmula de examinar por internet se utiliza cada vez más

B. P. G.

Ahorrar para muchos españoles es difícil cuando la tasa del paro permanece por encima del 20% y los sueldos se han reducido por la crisis. Los datos del INE al cierre de 2014 indican que la cuota de ahorro de las familias se situó en el 9,8% de su renta disponible (67.489 millones de euros); es el segundo peor dato de los últimos 5 años. Las interpretaciones más optimistas señalan que esta cifra hay que contextualizarla en una mejora del consumo, que hace que se gaste más y se ahorre menos.

En cualquier caso, las posibilidades de reducir los costes fijos y puntuales de una familia son más amplias desde hace un tiempo con la proliferación de los comparadores en internet. Los hay para todo: gasolinas, alimentación, ropa, seguros, productos financieros, via-

## La regulación que está por venir

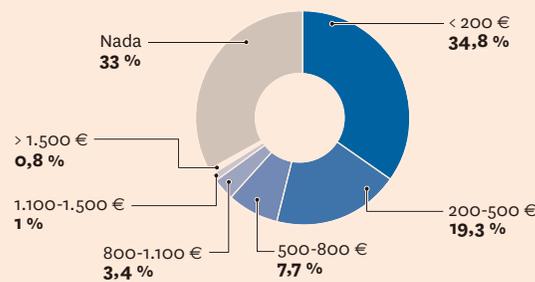
Europa lleva tiempo preparando una normativa para regular los comparadores online de seguros de automóvil, que son los que están teniendo un crecimiento más importante. El objetivo es dotar de mayor transparencia al sector. «Estamos deseando que la ley llegue a España, es una forma de evitar malas prácticas. Las normas de juego serán iguales para todos», explica Fernando Summers, de Rastreator. Europa también está mirando aplicaciones normativas para otras actividades, como la telefonía.

jes, hipotecas, automóviles, luz y gas...

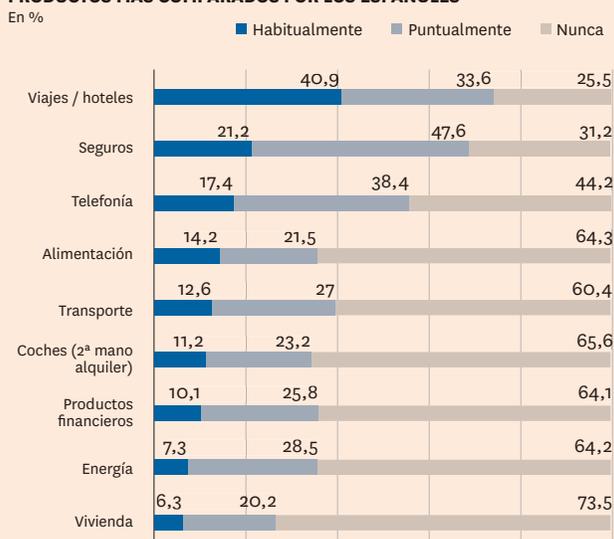
¿La principal ventaja? Que de un solo vistazo, y de manera gratuita, se pueden estudiar varias y diferentes ofertas sobre el producto que buscamos, así como las características del mismo. «El

## LOS COMPARADORES EN ESPAÑA

### AHORRO MENSUAL DE LOS ESPAÑOLES



### PRODUCTOS MÁS COMPARADOS POR LOS ESPAÑOLES



### TIPO DE CONTRATACIÓN MÁS REALIZADA MEDIANTE COMPARADORES



FUENTE: RASTREATOR.COM

boom de estas plataformas en España no está necesariamente ligado a la crisis. En otros países, como el Reino Unido, han aparecido en época de bonanza económica. Lo que sí es cierto es que antes no existía ese porcentaje de público que tenía urgencia por comparar precios», explica Fernando Summers, director de producto en Rastreator. «Había una necesidad de aportar transparencia a las ofertas de productos [como financieros o seguros] que son complicados para el usuario común», añade.

## Amplias posibilidades

Las opciones cada vez son más amplias. E incluso organismos gubernamentales están creando herramientas de este tipo, como la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia, que permite a través de su web comprobar diferentes costes energéticos.

Rastreator acaba de elaborar un informe sobre el *Ahorro inteligente en España*, en el que sostiene que el 35% de las personas han dedicado más tiempo en comparar precios online en el último año. La mayoría buscó tarifas de viajes, hoteles, seguros para la vivienda, telefonía, ropa y calzado. «Los principales descuentos se suelen obtener en los gastos fijos, como seguros o telefonía. En viajes, por ejemplo, quizá el ahorro sea menor, pero si haces varios al año, la suma puede resultar mayor», explica Summers.

Otra de las conclusiones que recoge el estudio de Rastreator es que 9 de cada 10 consumidores comparan los precios antes de comprar, reservar o contratar un servicio. Y lo hacen utilizando las opciones que brinda internet, pero también acudiendo a diferentes establecimientos.

Por edades, son los jóvenes de entre 18 y 24 años quienes más se informan sobre los precios. Por comunidades autónomas, las más activas en este sentido son Extremadura, Galicia y Asturias. Por formación, las personas con niveles superiores son las que más cotejan las ofertas. «Podemos sostener que la práctica de examinar con carácter previo a la decisión de compra se ha generalizado en todas las esferas del consumo, y que las comparativas se incorporan de manera natural a cualquier proceso de adquisición de un producto», señala el estudio.

También hay diferencias por sexo. A las mujeres les interesa más buscar alternativas en hoteles, billetes de avión, ropa, calzado, textil, ocio, cine y teatro. Los hom-

## LAS CIFRAS DEL AHORRO

67%

de los españoles tienen capacidad para ahorrar algo al mes. El resto no puede guardar ni un euro. Las dificultades económicas son el problema principal.

200

euros o menos es lo que pueden destinar al ahorro cada mes el 35% de los españoles. Solo un 7,7% puede reservar entre 500 y 800 euros.

84%

de los ciudadanos opina que los comparadores ayudan a ahorrar, y son los viajes, los seguros y las tarifas telefónicas lo que más contrastan.

18-24

años tienen quienes hacen un mayor uso de las opciones online para obtener información sobre precios. La mayoría también tiene estudios superiores.

40,90%

de los consumidores utiliza de manera habitual las webs para cotejar precios para preparar viajes y reservar hoteles.

97,7%

de los extremeños comprueban precios de los productos. Son los españoles más activos en este sentido. Les siguen gallegos y asturianos.

73,5%

nunca utiliza una web para confrontar precios que se refieran a vivienda, y más de un 64% tampoco lo hace con la energía.

19,6%

de los usuarios que comprobaron ofertas de alimentación compraron directamente a través de la web.

**COMPARADORES DE PRECIOS**

En los últimos años ha aparecido un gran número de páginas online que cotejan precios de productos con el objetivo de que el consumidor obtenga el máximo ahorro.



Chequea precios de seguros, telefonía, finanzas, viajes, energías, coches -en compra, alquiler o neumáticos- e informa sobre diferentes proyectos de ONG para realizar aportaciones. Dispone de guías informativas.  
[www.rastreator.com](http://www.rastreator.com)



Esta plataforma está especializada en presentar promociones de seguros en todas sus variantes: coche, moto, hogar, salud y vida. Recoge precios de 41 compañías diferentes. Promociona un ahorro de hasta el 50% para automóvil.  
[www.acierto.com](http://www.acierto.com)

bres se inclinan por buscar diferencias entre productos de electrónica.

Los comparadores muestran las ofertas de un determinado producto, y algunos dan la posibilidad de contratarlos directamente. De hecho, más del 50% de los españoles solicitaron un viaje o reservaron un hotel a través de este tipo de plataformas en 2014, y un tercio formalizó algún tipo de seguro.

En opinión de Betés, «gracias a los comparadores online, los consumidores pueden localizar, administrar y gestionar fácilmente la información que necesitan para tomar decisiones de compra, y esto los sitúa en una posición privilegiada en la relación que establecen con productos y marcas».

Se puede concluir que una de las características propias que tienen estas herramientas online enfocadas al ahorro es que disponen de rebajas permanentes, ya que conseguir el mejor producto al mejor precio supondrá siempre un ahorro considerable. En este momento, por ejemplo, Acierto anuncia la posibilidad de obtener un descuento de hasta el 50% en el seguro del coche, después de analizar las tarifas en 30 aseguradoras.

En el caso de Kelisto, la compañía indica que utilizando su herramienta se puede reducir 175 euros el coste del seguro de moto; 200 euros el de hogar; 225

euros el de telefonía móvil; 172 euros en internet; 240 euros en préstamos; 2.050 euros en la hipoteca, y hasta 168 euros en la factura de la luz, entre otros.

El análisis de precios que realizan los comparadores va mucho más allá, llegando incluso a la alimentación. Carritus se centra en los principales supermercados españoles por facturación, como El Corte Inglés y Mercadona, donde el ahorro puede llegar hasta el 40% sobre el importe de la compra. Además tiene promociones permanentes.

«Nos encontramos en un nuevo entorno, caracterizado por la transparencia y la facilidad de acceso a la información relevante; el consumidor detenta el poder como nunca antes», asegura Elena Betés.

Existen otras alternativas para cotejar precios. Tiendeo da la posibilidad de consultar los catálogos de ofertas de establecimientos a través de su página web y en diferentes categorías.

Por otro lado, hay programas específicos para móvil, apps que ayudan a encontrar la mejor tarifa. Es el caso de GasAll, que localiza la gasolinera más económica de la zona en donde vivimos.



Es un comparador financiero distribuido en tres bloques: hogar, bancos y seguros. Muestra precios de luz y gas para vivienda, las mejores cuentas o hipotecas, tarifas en ADSL y móviles, e incluso las gasolineras más económicas.  
[www.iAhorro.com](http://www.iAhorro.com)



El comparador de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) permite a los consumidores comprobar las tarifas existentes en luz y gas para facturas individuales o de manera conjunta.  
[www.comparadorofertasenergia.cnmc.es](http://www.comparadorofertasenergia.cnmc.es)



Se puede ahorrar hasta un 40% en la compra, según cálculos del comparador. Coteja los precios en tiempo real. Muestra artículos de El Corte Inglés, Mercadona, Carrefour, Alcampo, Dia, Caprabo y Eroski, Condis e Hipercor.  
[www.carritus.com](http://www.carritus.com)

**Indagar en profundidad**

La Organización de Consumidores y Usuarios (OCU) alerta de que hay que poner especial atención en el ámbito de los seguros para automóviles, ya que apunta que en algunos casos no se incluyen todas las posibilidades del momento. Recomiendan no solo quedarse con la propuesta del comparador, sino visitar hasta la propia compañía.

«El consumidor es cada vez más crítico y menos fiel a marcas, busca información de manera permanente y está dispuesto a cambiar de proveedor si encuentra algo que se adapte más a sus necesidades. Esto supone sin duda un reto para las empresas y las marcas, que se ven obligadas a innovar perma-



Según indica la web, se puede obtener un ahorro de hasta el 60% en el seguro de automóvil. Muestra tarifas también de telefonía móvil, internet o electricidad; en esta última asegura que se puede reducir la factura en 168 euros.  
[www.kelisto.es](http://www.kelisto.es)



Es un comparador de productos bancarios, donde el usuario puede cotejar los mejores préstamos, tarjetas, cuentas, depósitos o hipotecas, entre otros. Ofrece un consultorio gratuito sobre finanzas personales.  
[www.bankimia.com](http://www.bankimia.com)



Tiene un amplio catálogo de productos: audio, artículos para bebés, electrodomésticos, informática, joyas, juegos, moda, ocio, salud y belleza, telefonía, etc. Rastrea los precios de más de cinco marcas por categoría.  
[www.twenga.es](http://www.twenga.es)

**Financiación**

# Para tu coche

**Préstamo Auto****Desde**

# 170€ /MES

Disfruta de un préstamo de hasta 60.000 € y hasta 8 años de plazo. Consulta condiciones en tu sucursal o en [bancopopular.es](http://bancopopular.es)

# Popular

**Con paso firme**

Cuota 169,99 €. Condiciones aplicables a préstamos de más de 12.025 € hasta 60.000 €, plazo máximo 8 años. Cuota calculada para un TIN del 8% TAE 9,06%, para un préstamo de 12.025 € a 8 años, importe total adeudado 16.619,97 €. Comisión de apertura: 1,75% y gastos de Estudio: 90,15 €.  
La concesión del riesgo estará sujeta a los habituales análisis de riesgo de la entidad. Oferta válida hasta el 30/06/2015

# INVERSIÓN Y AHORRO

Tendencias, oportunidades, recomendaciones...

## EVOLUCIÓN DEL IBEX 35

SEGUNDO MES CONSECUTIVO de bajadas del selectivo español. El IBEX 35 cerró mayo con una caída del 1,4%. Este descenso en dos meses seguidos es la primera vez que sucede desde el año 2013. Solo 13 de los 35 valores consiguieron subidas a lo largo de este mes.

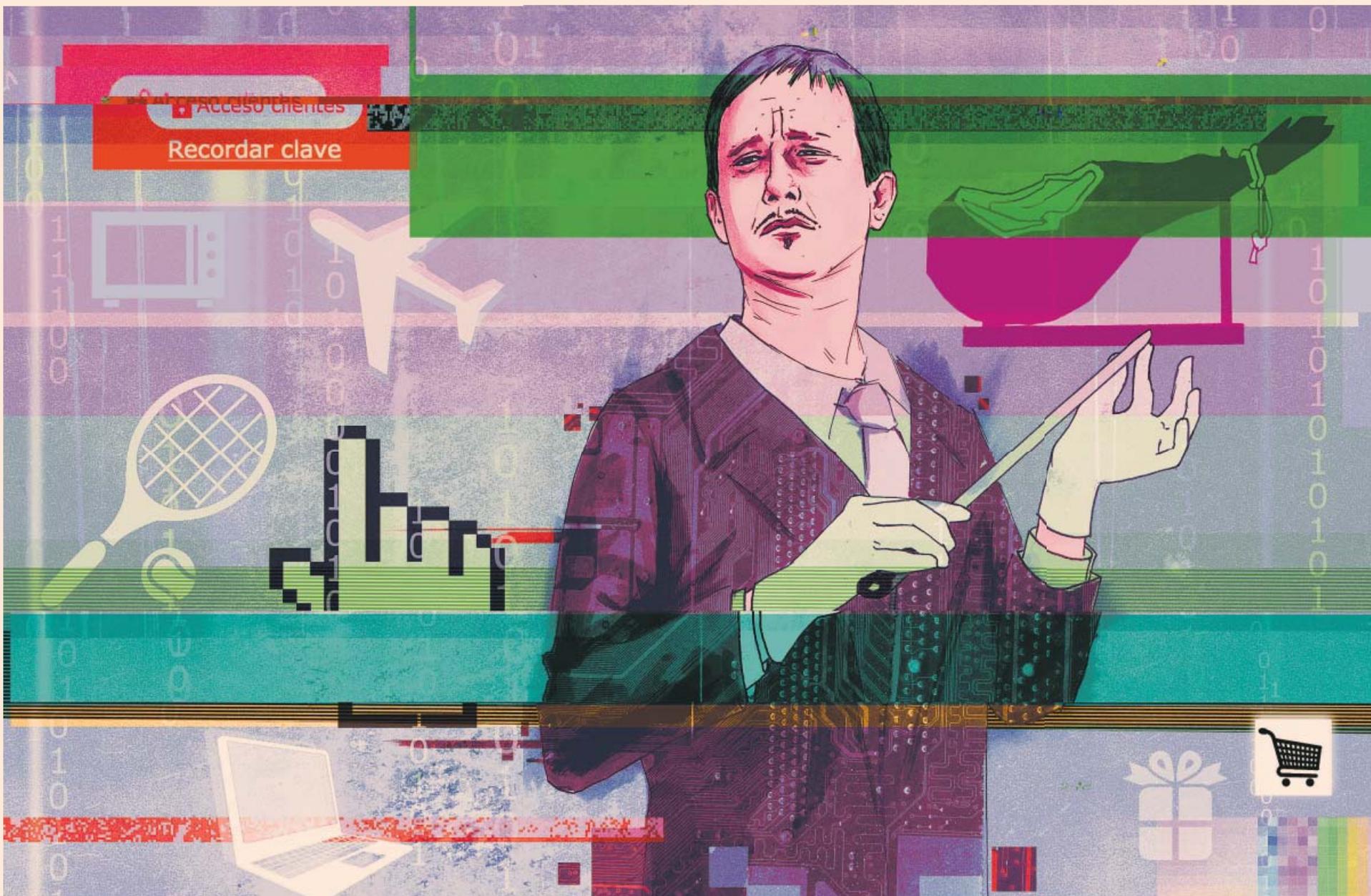


## LAS QUE MÁS SUBEN...

## ... Y LAS QUE MÁS BAJAN

Variación mensual y precio de la acción (desde el 1 hasta el 31 de mayo) Fuente: BME Market Data

Gamesa	16,56%	14,01 €	OHL	-17,63%	17,1 €
Tec. Reunid.	9,05%	45,32 €	FCC	-17,04%	9,51 €
Iberdrola	5,34%	6,29 €	Indra	-16,48%	8,82 €
Abengoa	5,21%	3,05 €	BME	-7,77%	36,91 €
Inditex	5,18%	30,16 €	ACS	-6,88%	29,35 €
Acciona	3,12%	69,81 €	Repsol	-5,84%	17,34 €
IAG	2,86%	7,69 €	Bankia	-5,61%	1,17 €



LUIS F. SANZ

# Los bancos venden... hasta jamón

Las entidades han desarrollado plataformas de compra 'online' donde se pueden adquirir multitud de productos no financieros. El objetivo es conseguir una base de clientes fieles

BEATRIZ P. GALDÓN

La actividad financiera ha sufrido una auténtica revolución en el tiempo causada, principalmente, por dos motivos. Uno, por la modernización y el progreso de los sistemas tecnológicos, y otro, derivado de la crisis.

El resultado es que banco y cliente, y la relación que existía entre ambos, poco o

nada tienen que ver con lo que hace una década, o incluso en 2007, antes de la recesión económica.

Internet ha enfriado las relaciones en muchos aspectos, también en el financiero, ya que cada vez se utiliza con mayor frecuencia el ordenador o el móvil para hacer casi todo tipo de transacciones con nuestra cuenta bancaria. Y esa es la principal razón de

que la oferta *online* de las mayores entidades españolas esté creciendo de manera exponencial.

Dicha oferta, además, tiene que ir adaptándose a un nuevo entorno económico y social. Los tipos de interés están en mínimos históricos, con lo cual, el depósito, que era el producto preferido históricamente por los españoles, ha perdido atractivo por-

## Seguridad, ante todo

La seguridad en cualquier operativa de internet es una de las batallas por las que más han peleado los bancos ante la aparición de numerosos intentos de fraude. Actualmente, cualquier compra *online* está sujeta a unos estrictos controles de seguridad. Los productos que se pueden adquirir en el hipermercado *online* de las entidades se realizan mediante tarjeta de pago, aunque en algunos casos puede ser vía telefónica. El cliente recibe confirmación por correo electrónico o SMS. Normalmente, la utilización de la tarjeta requiere la introducción de unas claves. Asimismo, el cliente puede hacer seguimiento del pedido a través de la web.

que las rentabilidades apenas llegan o superan el 1%.

Para evitar la fuga de clientes, entre una diversidad de oportunidades en el sector y la pérdida de atractivo de productos de renta fija, los bancos están comenzando a crecer hacia otros segmentos, como las plataformas de compras de productos que nada tienen que ver con las finanzas.

Popular fue una de las entidades pioneras, pero actualmente todas las principales del sector lo recogen en sus páginas web. El objetivo no es otro que conseguir y fidelizar clientes. José Antonio Álvarez, consejero delegado del Banco Santander, expresó la importancia que tiene esta política comercial para las entidades en el XXII Encuentro del Sector Financiero, que se celebró el pasado mes de abril. «No queremos más clientes, tenemos muchos; queremos los mejores», dijo. El objetivo de esta entidad es incrementar de 12 a 17 millones los clientes con vinculación hasta 2017, incluidas las pymes, y calcula que esto podría añadir a sus ingresos unos 3.000 millones de euros.

Por su parte, Ángel Cano, consejero delegado del Grupo BBVA, manifestó en las mismas jornadas que los bancos españoles tendrán muy difícil recuperar los niveles anteriores a la crisis en cuanto a su actividad al existir mayores presiones sobre la rentabilidad. «Para afrontar este reto es necesario que la banca se transforme reinventando la forma de relacionarse con clientes a través de las nuevas tecnologías y una transformación digital», dijo.

El hipermercado *online* es una de las últimas incorporaciones al catálogo de produc-

este sentido, es importante tener en cuenta la TAE (Tasa Anual Equivalente) que se aplique, ya que definirá el tipo de interés anual y las comisiones que se tendrán que abonar sobre el precio de compra.

El principal requisito para disfrutar de este tipo de plataformas es hacerse cliente. Y normalmente se requiere la utilización de una tarjeta de la entidad para operar. Aquí es donde el usuario debe poner especial atención, ya que esta fórmula de pago suele llevar acarreada una serie de costes.

En casos concretos como el de La Caixa, además de tener que formar parte de su base de clientes para poder acceder a su sitio web de compras, es necesario domiciliar la nómina o el pago de algunos recibos mensuales fijos, como la luz.

ING también requiere abrir una cuenta, aunque puede ser sin nómina. Además no tiene comisiones y las tarjetas son gratuitas. La entidad aplica un descuento de entre el 2 y 25%, según el artículo que se adquiera.

Las condiciones son concretas a cada producto. Por eso, hay que leer la letra pequeña que aparece con total transparencia en todas las plataformas de los bancos.

Aunque los hipermercados *online* de las entidades

**3.000 millones de euros** de ingresos es lo que calcula el Santander que le podría reportar un aumento de clientes con vinculación

tos de los bancos. Contiene artículos de todo tipo, aunque los más habituales son electrodomésticos para el hogar, tecnología y ocio.

Pero se puede encontrar de casi todo, desde productos *gourmet* hasta ropa para hacer deporte, y suelen ser primeras marcas, con las que cada entidad financiera ha llegado a un acuerdo comercial.

Seguendo con Popular como ejemplo, su plataforma *online* ([www.popularcompras.com](http://www.popularcompras.com)) ofrece en este momento un jamón ibérico Cinco Jotas de entre 6 y 7 kilos por 475 euros, o una paleta ibérica, de la misma firma, por 170 euros, con un peso que oscila entre los 4 y 5 kilos.

En el mismo sitio web, se puede adquirir una batería de cocina, relojes, balones de fútbol, bicicletas estáticas o una camiseta de fútbol de la selección española.

Los productos que se presentan suelen tener un precio inferior al del mercado. Algunas entidades también dan la posibilidad de financiarlos a plazos de uno a dos años, sin comisiones, o con unos costes ventajosos. En

están abiertas a todo el público, hay casos como el de Bankia que están restringidos a los clientes que son menores de 30 años y con acceso a la oficina por internet.

Además de las ofertas directas sobre determinados productos, la mayoría de los bancos facilitan cupones de descuento. Es decir, se da acceso a dichos cupones, que después se aplican en los establecimientos correspondientes.

La Caixa acaba de lanzar un nuevo paquete para los clientes del programa *Nómina multiEstrella* que recoge rebajas por una cuantía de más de 800 euros anuales para aplicar en tiendas, inclusive de alimentación.

Por otro lado, determinados bancos, como Bankia y también La Caixa, incluyen promociones directas sobre la compra de entradas de cine, teatro, parques de atracciones, musicales, alquiler de coches...; se obtienen introduciendo en el proceso de compra el código de promoción. Solo hay que buscar para encontrar lo que nos ofrece nuestro banco.

## EL HIPERMERCADO NO FINANCIERO DE LOS BANCOS ESPAÑOLES

CONDICIONES	PRODUCTOS A LA VENTA
 <p>Con el programa <b>Ahorra con el Santander</b>, los clientes pueden acceder a descuentos de diferentes marcas. ● La rebaja se aplica toda la semana, pero los miércoles se incrementa. Precisa domiciliar nómina. <a href="http://www.bancosantander.es">www.bancosantander.es</a></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Viajes</li> <li>▶ Ocio</li> <li>▶ Restaurantes</li> <li>▶ Libros</li> <li>▶ Informática</li> <li>▶ Puntos descuento</li> </ul> 
 <p>Posibilidad de financiación en algunos artículos con TAE del 0% y plazo máximo de 36 meses. ● Tipo de interés nominal 0%; comisión de apertura de cuenta 0%, y gastos de estudio, 0%. <a href="http://www.popularcompras.com">www.popularcompras.com</a></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Electrónica</li> <li>▶ Electrodomésticos</li> <li>▶ Hogar</li> <li>▶ Gourmet</li> <li>▶ Relojes</li> <li>▶ Deportes</li> </ul> 
 <p>Posibilidad de financiación en algunos artículos hasta en 18 meses. TAE 0%. ● Sin comisiones y sin intereses. Mayor plazo con la tarjeta BBVA. <a href="http://www.decompras.bbva.com">www.decompras.bbva.com</a></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Tecnología</li> <li>▶ Hogar</li> <li>▶ Gadgets</li> <li>▶ Joyería y complementos</li> <li>▶ Deportes</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Motor</li> <li>▶ Salud</li> <li>▶ Viajes</li> <li>▶ Cupones descuento</li> </ul> 
 <p>Se pueden financiar algunos artículos de venta con TAE del 0% y plazo máximo de 36 meses. ● Tipo de interés nominal 0%; comisión de apertura de cuenta, 0%, y gastos de estudio, 0%. <a href="http://www.sabadellandco.com">www.sabadellandco.com</a></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Informática</li> <li>▶ Electrodomésticos</li> <li>▶ Gourmet</li> <li>▶ Experiencias y viajes</li> <li>▶ Deportes y ocio</li> <li>▶ Perfumes / cosmética</li> </ul> 
 <p>Descuento directo de entre el 2 y 25%, según artículo, al efectuar la compra. ● Se precisa la contratación de una cuenta con nómina o sin nómina. Sin comisiones. Tarjetas gratuitas. <a href="http://www.ingdirect.es">www.ingdirect.es</a></p>	<p>Descuentos en</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Motor</li> <li>▶ Ropa y complementos</li> <li>▶ Tecnología</li> <li>▶ Informática</li> </ul>  <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Hogar</li> <li>▶ Ocio</li> </ul>
 <p>La entidad ofrece cupones de descuento para ahorrar en la compra diaria hasta un 50%. ● Precisa domiciliar la nómina y domiciliar pagos o uso de tarjeta. También se pueden comprar productos con descuento. <a href="http://www.lacaixa.es">www.lacaixa.es</a></p>	<p>Descuentos en</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Viajes</li> <li>▶ Hoteles</li> <li>▶ Espectáculos</li> <li>▶ Cultura</li> <li>▶ Moda</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Actividades en familia</li> <li>▶ Tecnología</li> <li>▶ Electrodomésticos</li> <li>▶ Ocio</li> </ul>
 <p>Tiene una promoción de descuentos aplicable solo a clientes menores de 30 años. ● Es necesario tener acceso a la oficina por internet de la entidad. En ocasiones hay rebajas adicionales. <a href="http://www.joven.bankia.es">www.joven.bankia.es</a></p>	<p>Descuentos en</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Ocio</li> <li>▶ Restaurantes</li> <li>▶ Viajes</li> <li>▶ Boutiques</li> <li>▶ Tecnología</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Hogar</li> <li>▶ Belleza</li> <li>▶ Libros</li> <li>▶ Groupon. Ahorro adicional del 5%</li> </ul>

## Llenar el depósito del coche sale más barato al pagar con la tarjeta financiera

Llenar el depósito del coche hoy cuesta menos que hace un año. Pero aún así, los españoles siguen siendo de los que más pagan en Europa por carburante, tal y como indica la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia.

Cada hogar gasta una media anual de 1.300 euros en comprar diésel o gasolina, lo que supone un 5% del presupuesto de gastos fijos, según estadísticas del INE.

Los bancos han encontrado la fórmula de aliviar la dolorosa factura de los conductores, y al mismo tiempo supone una nueva vía de ganar clientes y comisiones. Es fácil



El descuento en carburante ronda el 2%.

ALTOPRESS

encontrar descuentos al repostar si al pagar se utiliza una determinada tarjeta.

Este tipo de promociones están sujetas a estaciones de

servicio concretas. En los grandes bancos suelen referirse a Repsol, Campsa y Petronor. En las medianas, a Galp y Shell, aunque las

ofertas son muy similares. BBVA cuenta con una Visa denominada Repsol y Más que al usarla aplica un descuento directo de hasta 7 céntimos el litro al repostar en gasolineras de Repsol, Campsa y Petronor. Ofrece, además, un descuento del 5% sobre el precio de venta al público en las tiendas de dichas estaciones y el pago aplazado durante un año.

Popular también tiene promociones en Repsol, Campsa y Petronor con la tarjeta Repsol Máxima. El descuento en carburante es del 2% y en artículos de tienda y lavado para automóvil es de un 5%.

Tenga en cuenta, no obstante, que el uso de la tarjeta bancaria suele llevar aparejado unas comisiones y unos intereses. **B. P. G.**

# La guerra de tarifas se traslada a la Bolsa

Los intermediarios están reduciendo los costes para invertir en los mercados nacionales e internacionales por internet con un importante descuento sobre el precio estándar

Internet permite invertir en todas las Bolsas del mundo desde cualquier lugar y dispositivo móvil.  
GTRES



BEATRIZ P. GALDÓN

Operar en las Bolsas de todo el mundo desde cualquier lugar hace tiempo que se puede hacer. El desarrollo de las tecnologías de internet permite seleccionar el producto que responda a nuestro criterio e interés no solo quedándose en la Bolsa española. La consultora Accenture estima que hay más de 60 millones de inversores de este tipo en Europa.

Los brokers y las plataformas de contratación online facilitan esa elección y han tenido un importante despegue en los últimos años debido, en gran parte, al progreso de la cultura financiera entre los particulares y al universo de oportunidades al que es posible acceder. Los principales bancos españoles han desarrollado sus propias herramientas con la creación de brokers de marca.

El catálogo de productos es amplio y diferente: acciones de compañías, deuda pública o privada, oro, materias primas como el petróleo, euro, dólar y otros más sofisticados como futuros o ETF (fondos cotizados), por ejemplo.

Lógicamente, este tipo de intermediación también tiene un coste asociado que se aplica bajo el mismo tipo de concepto que cuando se realiza a través de un asesor en nuestra oficina bancaria; los más comunes se refieren a mantenimiento, custodia de valores, canon de la Bolsa y cobro de dividendos.

En los últimos meses se ha abierto una guerra de tarifas en los brokers online, al igual que sucede en otras áreas de actividad de consumo. La entrada en España de la plataforma holandesa De Giro ha sido el detonante. El objetivo para todos es el mismo: mantener clientes, conseguir nuevos y mejorar los resultados.

En este momento, De Giro anuncia en su web su ser-

## 20 billones para invertir en Europa

Accenture ha elaborado un informe en el que analiza el comportamiento de los ciudadanos en la era de internet. Denomina Generación D (de Digital) a ese conjunto de personas para los cuales la tecnología forma parte de su vida. La compañía asegura que casi la mitad son inversores online y suponen unos 22 billones de dólares (20 billones de euros al cambio actual) de oportunidades para los principales mercados europeos; es decir, que estarían dispuestos a invertir esa cantidad conjunta.

0%

en comisiones de custodia, de abono de dividendos o de mantenimiento es lo que aplican la mayoría de las entidades

vicio de inversión por internet sin comisiones de custodia ni por pago de dividendo. Tampoco exige tener un depósito mínimo en la cuenta de valores y facilita un servicio de precios en tiempo real a sus clientes de manera gratuita. Tampoco cobra por apertura de cuenta.

Según cálculos de la propia compañía, sus tarifas son «hasta un 80% más económicas» que la de otros brokers.

ING, otra firma holandesa, ha sido la primera en seguir sus pasos. El Broker Naranja no cobra comisiones de custodia si se realiza al menos una operación al semestre, ni tampoco por abono de dividendos, ampliaciones de capital o primas obtenidas por asistencia a juntas empresariales. El coste para comprar y vender acciones y fondos cotizados es de 8 euros para cuantías de hasta 30.000 euros; 20 euros para el mercado europeo, y 20 dólares en los de Estados Unidos.

La mayoría de los intermediarios han ido adecuando sus estrategias en la misma línea. Hay quienes han ido incluso más allá y premian el traspaso de las cuentas de valores, un tipo de reclamo comercial muy habitual en los fondos de inversión o en los planes de pensiones.

Por ejemplo, Sabadell tiene una promoción vigente hasta el 30 de junio por la que bonifica con un 0,1% el traspaso de la cartera de valores desde otra entidad a la suya. Tiene otra modalidad de servicio con tarifa plana de 3 euros. Su broker Sabadell eBolsa es de los más nuevos en el mercado, ya que comenzó a operar en octubre de 2014.

También hasta finales de mes, Bankinter Broker regala 500 euros a descontar en las comisiones a los clientes que contraten su servicio.

En general, todas las entidades ofrecen rebajas de precios para invertir por internet que dejan los costes mucho más atractivos que los que se aplican en tarifa habitual. La mayoría incluye servicios sin suplemento adicional como la posibilidad de ver las cotizaciones en tiempo real, o informes de mercado, empresas o sectores elaborados por profesionales.

### Ante todo, precaución

La Bolsa online tiene sus riesgos, y aunque resulte más barata, conviene ser muy cautos. Lo primero es saber lo que va a costar la transacción en su conjunto. A veces, no compensa si la rentabilidad obtenida es muy baja.

Para iAhorro, comparador de productos financieros, existen tres variables básicas que se deben tener en cuenta si se quiere elegir el mejor broker online: «La calidad de la plataforma tecnológica, que se pone a disposición para invertir, los servicios de asesoramiento que ofrece y las tarifas que se aplican en los diferentes mercados y productos».

## PROMOCIONES PARA INVERTIR POR INTERNET

**BBVA**

**BBVA Broker Online**  
Desde 5 euros por operación. Información sobre mercados y finanzas. Club del accionista.

**openbank**

**Openbank Simplifica**  
Desde 10 euros por operación en mercado nacional y 30 euros en internacional.

**"la Caixa"**

**Caixa Bolsa**  
Desde 7 euros por operación en mercado nacional. Sin comisión de custodia para inversores activos.

**Sabadell**

**Sabadell eBolsa**  
Bonificación del 0,1% por el traspaso de la cartera de valores desde otra entidad. Tarifa plana. Hasta fin de mes.

**Bankia**

**Bankia Bolsa**  
Comisión mínima del 8% en compra y venta de valores en la Bolsa española. Reducción en otros costes.

**Popular**

**Popular Broker**  
Descuento de hasta el 70% sobre la tarifa general. Comisiones del 1% y un mínimo de entre 7 euros.

**Oficina Directa**  
Tarifa plana de 2,50 euros en operaciones de la Bolsa española al hacerse cliente o domiciliar la nómina.

**bankinter.**

**Bankinter Broker**  
Bonificación de 500 euros para nuevos clientes hasta el 30 de junio a descontar en las comisiones.

**ING DIRECT**

**Broker Naranja de ING**  
Comisión de 8 euros por operación en la Bolsa española. Sin comisiones de custodia en toda la cartera.

**renta4**

**Renta 4**  
Desde 1,5 euros por operación intradía, hasta 5 euros en intermediación realizada a través de internet.

**CLICK TRADE**

**ClickTrade**  
Coste único de 0,08% todo incluido, con mínimo de 8 euros en acciones españolas. Custodia gratis.

**DE GIRO**

**De Giro**  
Coste del 2% más el 0,04% en la Bolsa local. Sin comisión de custodia. Permite invertir en fracciones de acciones.

**Self Bank**

**SelfBank**  
Sin comisiones de custodia de valores gratis hasta 2016. Cotizaciones en tiempo real.

**unoe**

**Broker Unoe**  
Comisión en la Bolsa española entre el 0,10 y 0,20; custodia y administración, entre 3 y 15 euros al mes.



El Gobierno ha decidido desgravar el coche de empresa en la declaración de la renta de los empleados.

GTRES

## El coche, mejor de empresa

Las empresas no pagan siempre con dinero. Hacienda lo sabe y hace tiempo que exige tributar por ello. El coche estaba fuera, hasta ahora

JUAN FERRARI

Hacienda ha decidido favorecer fiscalmente a aquellos empleados a los que la empresa entrega un coche para uso particular y aquellos que lo utilizan para el trabajo pero también para su vida privada. La ley del IRPF aprobada en noviembre del pasado año ya introdujo como novedad la desgravación de hasta un 30% para la retribución en especie (pagos no dinerarios que realizan las empresas mediante otros servicios o artículos) a través de la cesión de un vehículo. No obstante, la ley establecía la coetilla de que la bonificación fiscal se produciría siempre que el coche fuese eficiente desde el punto de vista medioambiental, delegando en el Reglamento del IRPF en qué consiste «un coche eficiente».

La sorpresa proviene de la amplitud de la medida al incluir como «eficientes energéticamente» una gran mayoría de los coches que se matriculan actualmente en España. El borrador del Reglamento de IRPF, en trámite de consulta, determina que podrán

### CAMBIOS EN EL TRATAMIENTO FISCAL DE LA RETRIBUCIÓN EN ESPECIE

CONCEPTO	ANTERIOR A LA REFORMA	ACTUAL TRAS LA REFORMA	MODIFICACIÓN
<p>► Cesión de la empresa al trabajador de vehículos eficientes energéticamente</p>	No tenía reducción fiscal	Se aplica una reducción fiscal en función de la modalidad del vehículo	Novedad en el reglamento. No se recogía en la ley de IRPF
<p>► Entrega de acciones o participaciones al trabajador</p> <p>► Comedores sociales, economatos, vales de comida</p>	No renta en especie	Renta en especie exenta de tributación	Varía en la ley de IRPF
<p>► Uso de bienes de la empresa destinados a servicios sociales o culturales (gimnasios, guarderías...)</p>	No renta en especie	Renta en especie exenta de tributación	Varía en la ley de IRPF, pero no se recoge en el reglamento
<p>► Formación del trabajador exigida por la actividad</p> <p>► Cuotas pagadas por la empresa por seguro de accidente laboral o responsabilidad civil del trabajador</p>	No renta en especie	No renta en especie	No varía
<p>► Cuotas de seguros de enfermedad de trabajadores y familiares</p> <p>► Prestación de educación obligatoria a hijos de trabajadores</p> <p>► Abono transporte de los empleados</p>	Renta en especie exenta de tributación	Renta en especie exenta de tributación	No varía

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LA LEY Y EL BORRADOR DEL REGLAMENTO DE IRPF

desgravarse con un 15% sobre el coste del vehículo aquellas unidades que sus emisiones oficiales (las que marca el fabricante) sean inferiores a 120 g/km y tengan un motor térmico (gasolina o diésel) de potencia inferior a 130 CV. Según los datos de la consultora TNS, el 70% de los coches matriculados el pasado año en España están por debajo de los 120 gramos de emisión.

En el caso de los vehículos híbridos, la desgravación aumenta al 20% y los eléctricos suben hasta el 30%. Siguiendo con las cifras de TNS, en 2014 se matricularon en España 8.500 unidades híbridas (un 1% del total) y 1.083 eléctricas.

Estos porcentajes se aplican sobre la valoración que la propia Hacienda determina para contabilizar el uso y disfrute del coche como rendimiento en especie. Se distingue en función de en qué consiste la «cesión del coche» por parte de la empresa al trabajador. Si se trata de una «entrega», es decir, se regala al trabajador –generalmente directivos y mandos intermedios– para un uso particular, el empleado tendrá que declarar fiscalmente el equivalente al coste de la adquisición de vehículo, impuestos incluidos el año de entrega. Si la cesión es por «uso», es decir, el empleado lo utiliza como herramienta de trabajo pero puede hacer uso particular de él –muy frecuente entre comerciales, visitantes médicos, etc.–, el trabajador deberá declarar cada año el 20% del coste de adquisición.

Sobre estas cantidades es sobre las que se podrá aplicar la desgravación, siempre que el coche cumpla con los requisitos energéticos establecidos. Numerosas marcas premium tienen modelos de alta gama híbridos o versiones con emisiones por debajo de los 120 g/km, lo que abre mucho el abanico.

#### Entrega de acciones

Otra modificación relativa a retribución en especie de la reforma es la entrega de acciones o participaciones a los trabajadores. En la anterior legislación, la entrega de acciones no se consideraba renta en especie y, por consiguiente, los empleados que las recibían no tributaban por ellas. Con la reforma sí son renta en especie, pero quedan exentas de tributación, por lo que en la práctica seguirán sin tributar. La novedad es que para quedar exenta, la oferta de acciones debe efectuarse «en las mismas condiciones para todos los trabajadores de la empresa».

## Los plazos para declarar, a punto de vencer

El plazo para la declaración de la renta correspondiente al pasado ejercicio fiscal de 2014 está llegando a su fin. El 30 de junio es el límite para presentar sus papeles al fisco, pero quizá su plazo finalice el 25 de este mes.

#### DOMICILIAR

La campaña finaliza oficialmente el martes 30 de junio y hasta ese día incluso se puede presentar la declaración de la renta. Sin embargo, el plazo concluye el jueves 25 si se quiere confirmar un borrador o si se pretende domiciliar para que Hacienda abone o ingrese el dinero mediante esta fórmula. Generalmente la domiciliación se usa más en el caso de que salga a devolver, pues se entrega el número de cuenta corriente del contribuyente y Hacienda ingresa automáticamente el dinero cuando lo haya liberado.



**A ingresar.** Por este motivo, si sale a ingresar y se abona a través de una entidad bancaria sin necesidad de domiciliar el pago, el plazo se cierra el 30 de junio. Entonces, Hacienda sí permite ingresar una primera parte del pago (generalmente el 60%) y domiciliar el pago de la segunda parte.

**Multas y recargos.** Si se incumplen los plazos, Hacienda incluye recargos y multas que varían dependiendo de la situación. Si se ha presentado después del 30 de junio y sale a devolver, hay una sanción de 200 euros. Cosa distinta es si sale a pagar. Si se presenta antes de 3 meses y sin que Hacienda haya reclamado el pago, se salda con un recargo del 5% y del 25% si Hacienda ha pedido cuentas.

# Los coches se apuntan al gas natural

En cinco años se ha duplicado el número de vehículos propulsados con gas natural, un combustible alternativo que destaca por su precio y rendimiento

F. R.

En España hay unos 4.600 vehículos impulsados con gas, más del doble que en 2008. Casi 7 de cada 10 cumplen funciones de servicios municipales: autobuses urbanos (40%) o camiones de recogida de basura (29%). Los próximos años se prevé un crecimiento importante de vehículos domésticos que funcionen con este combustible. Tres razones lo explican: las dos primeras tienen que ver con la conducción; la tercera, con el medio ambiente.

Desde el punto de vista de la conducción, el gas natural interesa porque es más barato. El coste por kilómetro de un vehículo a gas es del orden de un 30% menor que el de un kilómetro recorrido con diesel. Comparado con la gasolina, recorrer un kilómetro con un vehículo a gas natural puede llegar a ser casi un 50% más barato. Y la autonomía de los vehículos de gas es mayor. Un Fiat Punto Grande de 70 CV, un híbrido equipado para funcionar con gasolina o con gas natural, consume 6,3 l / 100 km con gasolina y 3,8 l con gas natural. Un Fiat comparable, aunque algo más potente, el Punto Easy Multijet 1.3 75 CV de gasóleo tiene un consumo de 4,2 l / 100 km.

Desde el punto de vista del medio ambiente, los vehículos

## Combustible alternativo

**El gas natural es una mezcla de hidrocarburos gaseosos que se extrae de las mismas fosas donde descansa el petróleo o de fosas independientes, solo de gas. Para que el gas pueda ser utilizado como combustible es necesario procesarlo para que reduzca su tamaño. Se puede transformar en líquido, con lo que se obtendría gas natural licuado (GNL), o bien comprimirlo, lo que da como resultado el gas natural comprimido (GNC). En ambos estados vale como combustible.**

800.000

vehículos de gas natural habrá en 2045, según la Asociación Española de Gas Natural para la Movilidad (Gasnam)

de gas son menos contaminantes que los de gasolina. Si se comparan, aquellos reducen en un 25% las emisiones de dióxido de carbono y de monóxido de carbono, un 80% las de óxido de nitrógeno, un 90% las de partículas en suspensión y un 100% las de óxido de azufre. Además, son más silenciosos. Estas ven-



Y más estaciones de gas natural. Gas Natural Fenosa gestiona un total de 27 estaciones de uso público en toda España.

ARCHIVO

### ESTACIONES GAS NATURAL FENOSA

#### ÁLAVA

► GNF-EUROCAM: N-1, km 342, Polígono Industrial de Subillabide / Nanclares de la Oca / Álava.

#### ALICANTE

► GNF-DISFRIMUR: C/ Del Fidel, 29, Polígono Industrial La Granadina / San Isidro / Alicante.

#### BARCELONA

► GNF-BOTÁNICA: Botánica, 114 / L'Hospitalet del Llobregat / Barcelona.

► GNF-MARENOSTRUM: C/ Doctor Aiguader / Pza. del Gas, 1. Cinturón Litoral / Barcelona.

► GNF-URBASER Bon Pastor ext.: C/ Fra Juníper Serra, 75 / Barcelona.

► GNF Trans. Mariné: C/ Guifré el Pelós, 10 /

Santa Perpètua de la Mogoda / Barcelona.

► GNF - VILADECANS: Avda. Progrés. 4E / Viladecans / Barcelona.

#### CUENCA

► GNF-MONEGAS SA: C/ de Don Tomás, 19. Ctra. Albacete, km 72 / Motilla de Palancar / Cuenca.

#### GIRONA

► GNF-SALT: Disseminat el Sitjar, 1 / Girona.

#### GUADALAJARA

► GNF-J. SANTOS (Alovera): N-II, km 47,5 / Alovera / Guadalajara

► GNF Guadalajara: C/ Jalisco, s/n / Guadalajara.

#### LLEIDA

► Instalación GNF Lleida (Ros Roca): Avda. Industria, Parcel·la 501 (Polígono El Segre) /

#### LLEIDA.

#### MADRID

► GNF-EMT Sanchinarro exterior: Avda. Niceto Alcalá Zamora / Madrid.

► GNF-CTM: Avda. Eje Central, 7. Mercamadrid / Madrid.

► GNF-SERPARLA: Ctra. Parla Pinto, km 1,8 (Recinto Ferial) / Parla.

► GNF-SAN BLAS: C/ San Romualdo, 13 / Madrid.

► GNF-VILLAVEVERDE: C/ Piñuécar, 30 / Madrid.

► GNF Megino: C/ Ebanistas, 2, Polígono Industrial Urtinsa / Alcorcón.

► GNF - VICÁLVARO: C/ Rivas, 14. Madrid.

► GNF - ARAVACA: Rafael Boti, 5. Madrid.

#### MURCIA

► GNF-DISFRIMUR: Ctra. Era Alta. Nonduermas / Murcia.

#### NAVARRA

► GNF-ANAIZ EZCABA: Ctra. Pamplona-Irun, km 4 / Villava.

#### OURENSE

► GNF-SAN CIBRAO: C/ Ricardo Martín Esperanza, 12 / San Cibrao das Viñas.

#### SEVILLA

► GNF-TUSSAM exterior: Avda. Andalucía / Sevilla

#### VALENCIA

► TAXCO: Gremis, 10 (Polígono Vara de Quart)

► GNF - DISFRIMUR: C/ Pedrapiquers / Ribarroja.

► GNF - CAMPILLO: Polígono Fuente del Jarro. Paterna. Valencia

tajas medioambientales son importantes en las ciudades y por ello es común ver autobuses urbanos con este combustible (el 42% de los de Madrid; el 39% en el caso de Barcelona).

Adquirir un coche de gas natural no es tan sencillo como en Francia o Italia, pero hay modelos que se están comercializando, ya sean 100% gas natural o híbridos gasolina/gas natural. Una alternativa a comprar uno nuevo es instalar un tanque de gas natural en el maletero, una operación homologada que puede hacerse en un taller especializado por unos 1.500 €.

Según un informe de Deloitte para la Asociación Española de Gas Natural para la Movilidad (Gasnam), que preside Gas Natural Fenosa, en 2045 pueden superarse los 800.000 vehículos a gas natural en España.

Llegamos en menos de 3 horas cuando tienes un problema con tu acaldera o tus electrodomésticos.

gasNatural fenosa

Hecho y dicho

