

20 minutos

MIBOLSILLO

@20mMibolsillo

EL MEDIO DE ECONOMÍA DE 20MINUTOS Número 45. Junio de 2017

CONSUMO / 8

La reina del verano es española



El grupo Mahou-San Miguel es el líder del mercado con un tercio de los 3.700 millones de litros que se consumen en España al año. El segundo grupo es Heineken.

ENTREVISTA / 12 Y 13

Andreu Cruañas, presidente de Asembleo

FISCALIDAD / 15

Impuesto de plusvalía, efecto 'boomerang'

EXTRAENERGÍA Nos cuesta cambiar de compañía de gas o luz



PREPARA LAS VACACIONES PARA TENER UN VERANO 10

ACTITUD Programar los días de descanso genera estrés al 17% de los españoles

CONSENSO El 95% de los padres 'millennials' involucra a sus hijos en la elección del destino

TRANSPORTE España es uno de los países más caros para viajar en avión, tren y autocar

BEATRIZ P. GALDÓN
PND@20minutos.es / @20mMibolsillo

Por las altas temperaturas registradas en España las últimas semanas parece que hayamos pasado el ecuador del verano. Pero, oficialmente, la estación estival entró hace apenas unos días. Comienza, así, la cuenta atrás para ese merecido descanso con el que soñamos muchos; es el momento de dejar por un tiempo el trabajo, las prisas, el colegio de los niños, las preocupaciones... ¡la rutina!

La playa es el destino preferido para esa etapa de relax. Y los viajes que realizamos la mayoría de los españoles se quedan en la Península. Pero cualquier lugar o entorno pueden ser idóneos; depende mucho de nosotros. Una buena preparación evitará que las improvisaciones y las sorpresas amarguen ese tiempo que tanto hemos ansiado que llegara a lo largo del año. Al 17% de los españoles esto le gene-

PASA A PÁGINA SIGUIENTE

MIBOLSILLO

EL MEDIO DE ECONOMÍA
DE 20MINUTOS

Director
Arsenio Escolar

MiBolsillo es una publicación elaborada por el departamento de Publicaciones de Diaristas de 20minutos.

Dirección
Pablo Segarra

Diseño
David Velasco

Coordinadoras
Claudia Rizzo y Ana Martínez



20M.ES/MIBOLSILLO

Consulta los últimos artículos de MiBolsillo tanto en versión online como en PDF. La mejor información económica sobre consumo, ahorro y fiscalidad, a un clic.

Edita 20 Minutos Editora, S. L.

Publicidad **Hortensia Fuentes** (directora general), **Gabriel González** (director comercial), **Mercè Borastero** (directora Barcelona) y **Rocío Ortiz** (directora Andalucía)

Coordinación y Tráfico
Rafael Martín

Marketing
Álvaro Fernández-Villa

Operaciones
Héctor María Benito

T. I.
Juanjo Alonso

Administración
Luis Oñate

Madrid Condasa de Venadito, 1.
28027 Madrid

Barcelona Plaza Universitat, 3.
08007 Barcelona

Valencia Xàtiva, 15. 46002 Valencia

Andalucía Plaza del Duque, 1.
41002 Sevilla

Tel.: 902 200 020

Fax: 917 015 660

20minutoseditora@20minutos.es

Impresión: **Impresa Norte, S. L. U.**
Bermont e Iniciativas.

Depósito Legal: M-8666-2015

HENNEO

VIENE DE **PÁGINA ANTERIOR**

ra estrés, según el buscador *momondo.es*. Pero no es tan complicado. A continuación detallamos algunos consejos que pueden servirte de ayuda en tus próximas e inminentes vacaciones.

DESTINO

MEJOR CONSENSUADO. Parece fácil, pero a veces no lo es. No es lo mismo viajar solo que en pareja, con hijos o sin ellos. En caso de no tener claro dónde ir, lo mejor es formularse dos preguntas básicas: qué quiero hacer en vacaciones, si únicamente descansar o aprovechar el tiempo al máximo con diversas actividades, y si prefiero un lugar tranquilo o con ambiente. Hay que tener en cuenta también los días disponibles; si son pocos, cuanto más cerca, mejor, y cómo no, el presupuesto que tenemos.

En caso de ir acompañado es mejor consensuar con la familia para evitar discusiones. Según el INE, las separaciones aumentan un 31% a la vuelta de las vacaciones. Hay que evitar situaciones de este tipo.

Una encuesta reciente de HomeAway –web de alquiler de casas y apartamentos– concluye que el 95% de los padres *millennials* (con edades comprendidas entre los 18 y 34 años) «involucra de alguna manera a sus hijos en la elección del destino» para permitir un disfrute mayor de toda la familia.

ESTANCIA

NO MIRAR SOLO EL PRECIO. La elección de la casa, el apartamento, el hotel o incluso el *camping* deben seguir las mismas pautas que la búsqueda del destino.

Si vas con niños no es buena idea elegir un establecimiento romántico donde suelen ir

LA CLAVE

Temporada alta de reclamaciones

El verano también es temporada alta para las reclamaciones. Las más habituales están asociadas a malas experiencias en el alojamiento, pérdida de equipaje, principalmente en los aeropuertos, y en las intoxicaciones alimentarias. Debes ejercer tu derecho si así lo consideras. Pero aquí también ha surgido la picaresca. Según Hosteltur, los hoteleros españoles se preparan para el previsible repunte de denuncias falsas de clientes de turoperadores británicos, que se estiman superan ya los 50 millones de euros.



parejas; y al contrario, si vas en pareja, un hotel adecuado para familias puede terminar en una experiencia indeseada.

El precio no debería ser el factor decisivo; hay que comprobar más cosas, pero antes que nada hay que pensar en lo que queremos gastar y en los servicios que vamos a utilizar. «La elección dependerá del tipo de turista que seas y de lo

que quieras hacer durante la estancia», explican desde *ras-treator.com*. Por ejemplo, si eres aventurero, quizá te interese más un *camping* que un hotel céntrico en una ciudad. Existen más factores a tener en cuenta como la ubicación, el año de construcción del establecimiento o su renovación; los servicios ofrecidos; las instalaciones y la calidad.

PESAR EL EQUIPAJE

Como prevención, es aconsejable saber cuánto pesa el equipaje que vamos a llevar a fin de evitar pagar un recargo, especialmente si viajamos en avión. También es importante medir las maletas. Por ejemplo, en Iberia el máximo permitido por pieza son 23 kilos. En vuelos nacionales se abonan unos 90 euros por sobrepeso en temporada alta y hasta 190 en destinos internacionales. En aerolíneas de bajo coste hay que pagar la facturación.

EJERCER DE CHEF

Gran parte del presupuesto se gasta en comidas fuera del alojamiento vacacional. Una idea es visitar los supermercados locales y experimentar con un li-

bro de recetas del destino elegido, que además puede resultar muy divertido. Piensa que, de este modo, ahorrarás tiempo y dinero, porque bares y restaurantes suelen estar a rebosar durante los meses de verano a pesar de tener los precios más altos de todo el año.

CULTURA 'LOW COST'

Con guía en mano o buceando por internet se pueden descubrir museos o sitios culturales con promociones o entrada gratuita. Por ejemplo, en el Museo del Prado de Madrid se puede visitar la colección permanente sin coste de lunes a sábado de 18.00 a 20.00 horas y domingos y festivos de 17.00 a 19.00 horas. Este tipo de ventajas –y otras como bonos de descuento

Los comentarios de viajeros vertidos en páginas como TripAdvisor pueden servir de gran ayuda.

Piensa también en el tipo de habitación que te gustaría y comprueba las distintas opciones que tienes. «En algunos casos se pueden aprovechar ofertas, y por una mínima diferencia es posible conseguir una habitación superior; en otros te merecerá la pena, por el precio, reservar una de cuatro camas aunque seáis tres personas. También es importante que consultes si se puede elegir entre ducha o bañera en caso de necesidades especiales. Y si optas por un albergue u hostel, no olvides preguntar por el baño. En algunos casos está en la habitación, pero en otros es compartido», detallan en *ras-treator.com*.

EQUIPAJE

SER PRÁCTICO, ANTE TODO.

Hay que evitar echar cosas en la maleta «por si acaso», cosa que todos hemos hecho alguna vez y que casi siempre solo sirve para ocupar espacio. Hay que tener en cuenta el destino, el tiempo que hará, los días de vacaciones y las actividades o salidas.

Lo mejor es partir con una lista de necesidades básicas para cada uno de los miembros de la familia. Y antes de introducir las en el equipaje, tenerlas preparadas y a mano para comprobar que nada sobra o falta. Debes tener en cuenta los límites que imponen las aerolíneas, el tren o los autocares si alguno va a ser tu medio de transporte.

Algunas cosas que no deberían faltar nunca en una maleta son los medicamentos, los adaptadores o los protectores solares, entre otros. Es aconsejable llevar en el equipaje de mano lo más valioso.

que incluyen varias exposiciones– existen en otras ciudades de España y en los principales lugares de referencia de Europa como el Louvre, el Vaticano, la Isla de los Museos y el Muro de Berlín. ¡Busca el que te interese y aprovecha la ocasión!

INTERCAMBIO DE CASAS

Esta opción puede suponer un gran ahorro, hasta de un 58% del presupuesto, según la web *intercambioCasas.com*. En lugar de gastar en hoteles o apartamentos, existe la posibilidad de intercambiar nuestra casa por la de otro viajero. Hay numerosas plataformas que ponen en contacto a los interesados como la mencionada o HomeforHome y GuestToGuest, entre otras. Se trata de una fórmula de eco-

Sin 'roaming' y con más wifi

●●● Una de las mejores noticias que van a recibir este verano los turistas con destino a algún lugar de Europa es la desaparición del *roaming*; es decir, del recargo que debía pagarse por llamar o navegar desde una ciudad diferente a la de origen. A esta medida, se suman más ventajas en cuanto a comunicaciones, como la extensión del wifi gratis en los alojamientos, que se ha convertido en un elemento decisivo en la elección de los mismos.

TRANSPORTE

ELEGIR EL MÁS CÓMODO. El buscador de billetes de avión, tren y autobús GoEuro ha efectuado un estudio sobre el coste de viajar en estos medios de transporte en Europa. España queda situada en el puesto 13 del *ranking* sobre un total de 40.

Según el *Transport Price Index 2016* de GoEuro, por cada 100 kilómetros de viaje en avión hay que pagar unos 12 euros; 13,74 euros en tren y 8,2 euros en autobús. Es evidente que algunos destinos no ofrecen alternativa, pero si puedes elegir, busca el que te sea más cómodo y el que se ajuste a tu presupuesto. Si el desplazamiento se realiza en coche particular, no olvides hacer una revisión previa.

MASCOTAS

CADA VEZ MÁS FÁCIL. *Booking.com* tiene registrados más de 23.700 hoteles que permiten animales en España. Nuestras mascotas deben ir con todas sus vacunas en orden y desparasitadas. Para viajes fuera de España necesitan pasaporte. ●

nomía colaborativa donde el coste único es el registro en este tipo de deportes.

VIAJAR EN COMPAÑÍA

Es otra de las ventajas que ofrece la economía colaborativa. Si viajas solo o con poca compañía, puedes hacer uso de BlaBlaCar y probablemente llegar a tu destino te saldrá más económico que otra opción de transporte, aparte de entretenido. Puedes comprobarlo antes de tomar una decisión.

HUIR DE PUENTES Y FESTIVOS

Julio y agosto recogen festivos por toda la geografía española. Si la agenda vacacional lo permite, es preferible evitar estos días, ya que son los más caros de todo el año a nivel turístico.

● B. P. G.



Ibercaja Banco S.A. (2085) NIF A-993 19030. Inscrita en el Registro Mercantil de Zaragoza (T.3865, F.1, Z-52186, Inscríp. 1ª). Domicilio social: Plaza de Basilio Paraiso, 2 50008 Zaragoza

**SIEMPRE
CONECTADOS**



CONSUMO TURISMO

EN FOTOS

Destinos internacionales más demandados para este verano (precio de habitación por noche)



Londres
217€ La capital británica sigue siendo el destino urbano más demandado por los españoles. Los atentados no han menguado su atractivo, aunque han tenido que ajustar sus precios.



Roma
120€ A pesar de los calores, la capital italiana siempre es un destino atractivo para los españoles. No obstante, es otra de las que, según los datos de Trivago, han bajado sus precios.



París
169€ La capital de Francia, país muy castigado por los atentados islamistas, es de las ciudades que más han reducido los precios hoteleros, un 13% sobre los datos de junio de 2016.



Algarve
174€ El sur de Portugal repite como uno de los destinos preferidos por los españoles para pasar unos días este verano. La calidad de sus playas y el tiempo son su reclamo.



Nueva York
217€ Otro de los clásicos que nunca fallan en los rankings de ciudades con más atractivo para los españoles. En muchas ocasiones, la Gran Manzana se ofrece dentro de un circuito.



Lisboa
122€ Considerada como una de las capitales más bellas de Europa, suma a sus encantos la oferta cultural y gastronómica y, muy especialmente, la cercanía.



Ámsterdam
190€ La ciudad holandesa de los canales sigue siendo uno de los sitios preferidos por los españoles. La ausencia de atentados ha hecho crecer los precios el último año.



Praga
107€ Uno de los destinos donde el hospedaje es más asequible, aunque también de los que más han subido. Igualmente, una de las capitales europeas más hermosas.



Cerdeña
159€ La isla italiana ha ganado muchos enteros entre los españoles desde que hay una naviera que realiza viajes, con coche incluido, desde Barcelona.



Santorini
270€ La isla griega, a medio camino entre Atenas y Creta, es un destino caro pero muy atractivo. Junto a localidades muy turísticas, todavía perduran pueblos vírgenes. O casi.

UN AÑO MÁS, LAS RESERVAS SE AGOTAN

COSTA El 'sol y playa' continúa como destino preferido en España, aunque crecen las ciudades internacionales. Se puede elegir entre los grandes viajes o los destinos europeos. **CRUCEROS** El 'tour' en barco se consolida

JUAN FERRARI
PND@20minutos.es / @20mMibolsillo

Este año se presenta muy activo. «Manejamos para este verano un aumento de las reservas registradas para junio, julio, agosto y septiembre del 16% respecto al año pasado», declara Mónica Prieto, directora de Operaciones de Destinia. Eso contando con que los españoles empiezan a reservar más tarde. Además, según Destinia, la estancia media también se está alargando. Por este motivo, Prieto cree que este año se podría repetir como el pasado, que algunas personas más remolonas no encuentren destino de última hora. Un año más, Destinia constata que el

'sol y playa' sigue en la mente de los turistas cuando eligen España, aunque suben los destinos urbanos como Madrid. Cosa distinta son los precios. Aunque las cifras varían de unas fuentes a otras, todas resaltan que los hoteles españoles están más caros este año, en parte por considerar a nuestro país como uno de los destinos más seguros en Europa. A continuación, algunas ofertas de las que a día de hoy se pueden contratar, aunque los precios varían según los días elegidos.

NACIONALES

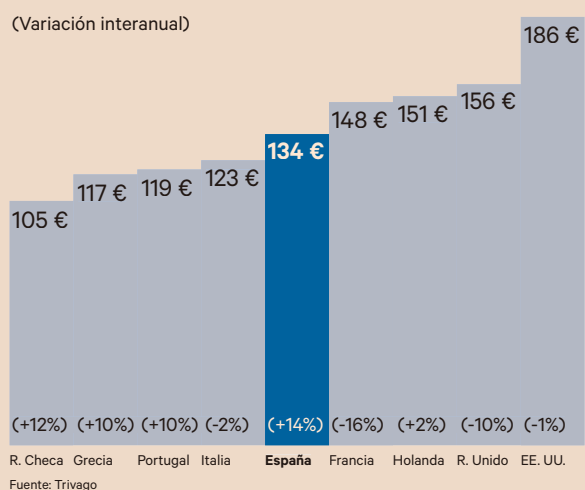
LANZAROTE. Playa Blanca. Princesa Yaiza Suite Hotel Resort 5 estrellas lujo, 8 días/7 noches más vuelo, desde 1.220 euros. 5% de descuento venta anticipada. Viajes El Corte Inglés.
IBIZA. Apartamentos Central City, 2 estrellas, 5 noches, desde 203 euros solo alojamiento. Incluye vuelos. Travelplan.
PEÑÍSCOLA. Distintos hoteles, 8 días/7 noches, para 2 personas, desde 600 euros. B The Travel Brand.
ASTURIAS/PUEBLOASTUR. Eco-Resort Wellness & Spa 5 estrellas en Cofiño, 3 días/2 noches con acceso al circuito spa, desde 337 por persona. Viajes El Corte Inglés.
MALLORCA. Hotel Seramar Luna Park Adults Only, 7 noches en todo incluido con de-

LA CLAVE

Evolución del precio por países (Trivago)

La ola de atentados terroristas en algunos estados europeos ha marcado la evolución de los precios de este año, donde España despunta por la subida, según Trivago. En cambio, Bélgica, Alemania, Turquía, el Reino Unido y especialmente Francia registran caídas en los precios hoteleros.

Precio medio por país de destino (En €, junio 2016)



sayuno más vuelo desde 405 euros. Logitravel.
PARADORES. Ofertas este verano de 5 noches más desayuno al precio de 4 y de 3 noches al precio de 2. Consultar establecimientos. Paradores.
TREN DEL PEREGRINO. Salidas solo agosto. 5 días que incluye tren desde Madrid por varias

localidades gallegas, más alojamiento con desayunos y visitas por 655 euros. Destinia.
PORT AVENTURA/SALOU. Entrada, hotel más acceso a Ferrariland desde 69 euros. Nautiavivajes.
MENORCA. Apartamentos Cabo de Baños de 3 llaves, 5 noches en régimen de aloja-

miento, más avión, desde 314 euros. Travelplan.
HUELVA (EL ROMPIDO). Hotel Fuerte El Rompido. Habitación doble clásica en julio con alojamiento y desayuno desde 163 euros la noche y desde 203 en media pensión.
ROQUETAS DE MAR. Distintos hoteles, 8 días/7 noches, 2 personas desde 600 euros. B The Travel Brand.
COSTA BLANCA. Apartamento con licencia turística desde 50 euros la noche. CWT.
CANARIAS (PUERTO DE LA CRUZ). Vuelo más 7 noches de hotel con desayuno en Hotel Weare La Paz 4 estrellas desde 325 euros. Logitravel.
GRANADA (LA BOBADILLA, LOJA). Hotel de lujo Royal Hideaway, desde 212 euros por habitación en julio.
CANTABRIA VERANO MONOPRENTAL. Salida 22 de julio a Santillana del Mar visitando los pueblos de alrededor. Hotel en media pensión y excursiones. No traslados. Destinia.
BARCELONA. Apartamentos deluxe para 2 personas con desayuno continental y comida de regalo desde 238 euros la noche. Weekendsk.

EXTRANJERO

GRAN PERÚ. 15 días/13 noches, Lima, Arequipa y Cuzco, en vuelos desde Madrid y Barcelona. Incluye vuelos internos,



20M.ES/MIBOLSILLO
Lee en nuestra página web esta y otras informaciones sobre turismo, destinos, viajes y escapadas.

CONSUMO TURISMO

Destinos nacionales más demandados para este verano (precio de habitación por noche)



Benidorm
161€ La población alicantina es un imán, no solo para los visitantes extranjeros, también para los españoles. A sus playas espectaculares suma una amplia oferta turística y hotelera.



Tenerife
126€ La isla canaria, con una amplia oferta turística, atrae a los españoles, además de por sus playas, por su reconocida gastronomía y su encanto natural, con el Teide.



Salou
181€ El principal destino playero en aguas catalanas, Salou, cuenta además de con el atractivo de sus costas, con el parque de atracciones Port Aventura, uno de los más importantes de Europa.



Peñíscola
153€ La localidad castellanense, famosa por su castillo y su amplia playa, ha perdido puestos respecto al pasado año, cuando se colocó como el segundo destino.



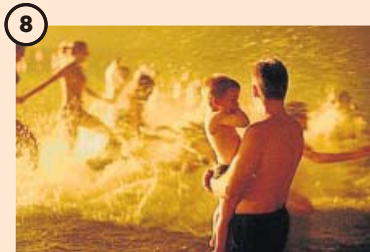
Mallorca
184€ La mayor de las islas de Baleares ha subido con fuerza este año, colocándose en quinto lugar en el ranking de destinos predilectos. El año pasado estuvo fuera del top ten.



Benalmádena
210€ Este año ha superado a Torremolinos como el destino de la Costa del Sol preferido por los españoles y retiene la sexta posición entre los diez más demandados.



Lanzarote
141€ Las Canarias han entrado con fuerza este año en la lista clasificatoria. En 2016 no aparecía ninguna isla entre los diez destinos preferidos y este año hay tres en el cómputo de Trivago.



Roquetas de Mar
154€ El municipio almeriense es otro asiduo al ranking de destinos preferidos por los españoles para pasar las vacaciones estivales. Baja un puesto respecto al año pasado.



Torremolinos
134€ Uno de los destinos más asequibles de la costa española, la población malagueña desciende, no obstante, cuatro puestos en el particular top ten elaborado por Trivago.



Fuerteventura
142€ Famosa por sus playas, quizá las mejores del archipiélago, sus olas ambicionadas por los surfistas y uno de los entornos más salvajes, Fuerteventura cierra el ranking 2017.

tasas, traslados, desayunos, 6 almuerzos y 3 cenas, por 3.007 euros. Viajes El Corte Inglés.

LONDRES. Vuelo más hotel The Royal National 3 estrellas, 6 días/4 noches, desde 283 euros. B The Travel Brand.

CROACIA. Circuito de 8 días en media pensión desde 960 euros sin vuelos. CWT.

PRAGA. Avión más hotel clásico o superior, con desayuno, 4 días/3 noches, desde 467 euros. Travelplan.

DUBÁI-MAURICIO. 9 días/7 noches, incluye viajes desde Madrid y Barcelona, traslados y estancia en hoteles elegidos desde 1.235 euros. Logitravel.

MARRUECOS. Circuito de 8 días, incluye vuelos más alojamiento en media pensión, visitas y traslados desde 630 euros. Destinia.

CERDEÑA. En barco desde Barcelona, incluyendo coche, más 9 días en hotel por 316 euros por persona. Nautalia.

PARÍS. Vuelo desde Barcelona, más 4 días/3 noches en hotel La Pera 4 estrellas, solo alojamiento, desde 534 euros. B The Travel Brand.

ROMANÍA. Circuito 9 días/8 noches, salidas en avión los sábados y estancia en hoteles de 5 y 4 estrellas, incluyendo crucero por el delta del Danubio desde 895 euros. Politours.

HONDURAS. Circuito de 7 noches, con salidas los jueves desde Madrid, incluye avión,

825 euros por persona al año

Los españoles gastarán en viajes este año (no solo en verano) una media de 825 euros por persona, según un estudio de Rastreator que concluye que 92 de cada cien españoles tiene previsto dedicar algo de dinero a viajar a lo largo del año. El 36% afirma que destinará gran parte de su presupuesto anual a esta actividad. Más de la mitad de la población suele viajar durante los meses de verano y al 80% le gustaría viajar más, pero no puede.

9,41%

subió el precio de los hoteles españoles de abril de 2017 a abril de 2016, según el INE

visitas, traslados, excursiones desde 2.035 euros. Travelplan.

CENTROEUROPA. 8 días, vuelos, más traslados en hotel de 4 estrellas con desayuno. 784 euros. Nautalia.

RIVERA MAYA. Vuelos, más 7 noches de hotel en el Clubhotel Riu Tequila todo incluido

con traslados, desde 989 euros. Logitravel.

ISLANDIA. Circuito de 8 días/7 noches salidas en julio y agosto, incluye vuelos, traslados interiores, con desayunos y cenas, más excursiones, incluida una en barco, desde 2.790 euros. Viajes El Corte Inglés.

NUEVA YORK-JAMAICA. 9 días/7 noches, de las cuales 3 en Nueva York en un 4 estrellas solo alojamiento y otras 4 en Jamaica en un 5 estrellas todo incluido más vuelos por 1.765 euros. Viajes El Corte Inglés.

PUNTA CANA. 9 días/7 noches en Playa Bávaro, en hotel todo incluido, con vuelos y traslados desde 829 euros en julio. Destinia.

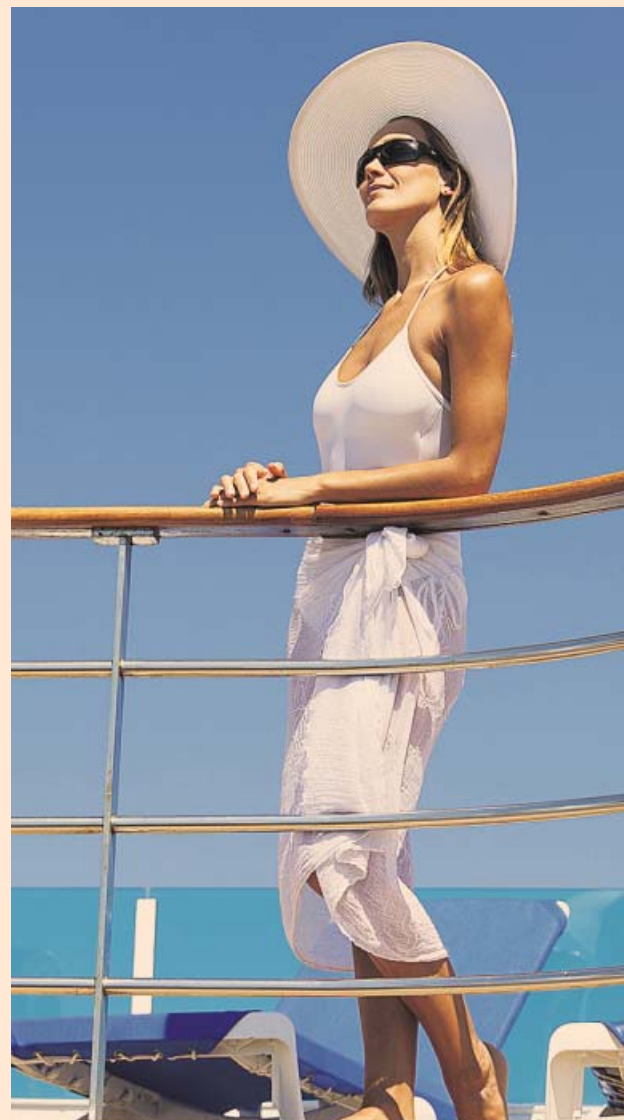
SAMARKANDA (UZBEKISTÁN). Vuelos regulares desde Madrid, con circuito de 8 días/7 noches en media pensión desde 1.340 euros. Politours.

VIENA. Vuelo desde Madrid, en hotel clásico o superior, 4 días/3 noches desde 652 euros. Travelplan.

CRUCEROS

MEDITERRÁNEO EN UN CLASE FREEDOM. Crucero de 5 o 7 noches en el barco Freedom of the Seas, con base en Barcelona, visitando varias ciudades mediterráneas, desde 943 euros 7 noches. Royal Caribbean.

RONDO VENECIANO. Buque Horizontón, con vuelos incluidos



Aumenta el número de viajeros y de barcos de crucero. GTRESONLINE

desde Madrid o Barcelona. De Atenas a Trieste con escalas en Corfú, Dubrovnik, Venecia entre otras, desde 1.209 euros. Pullmantur Cruceros.

EL RITMO DE LAS BALEARES. Costa neoRiviera, 8 días/7 noches, con salida y llegada a Tarragona visitando Savona, Porto Torres, Mallorca, Menorca, entre otras escalas, desde 599 euros. Costa Cruceros.

ESCANDINAVIA, BÁLTICO. En el Norwegian Getaway, 9 días embarcando en Warnemünde, visitando Tallín, San Petesburgo, Helsinki entre otras, desde 939 euros. NCL.

CUBA-CARIBE. 8 días en pensión completa más vuelos desde Madrid visitando La Habana, Belice, Honduras y Costa Maya, desde 969 euros. Nautalia.

RHIN FLUVIAL. Partida desde Ámsterdam, con visitas a Colonia, Coblenza, Estrasburgo, Espira, entre otras ciudades, desde 559 euros, vuelos excluidos. Destinia.

ISLAS GRIEGAS. Novedad en itinerario y tipo de crucero (Fun & Beach), 8 días en pensión completa más vuelo, visitando Bari, Corfú, Atenas, Mykonos y más puertos desde 699 euros. Nautalia.

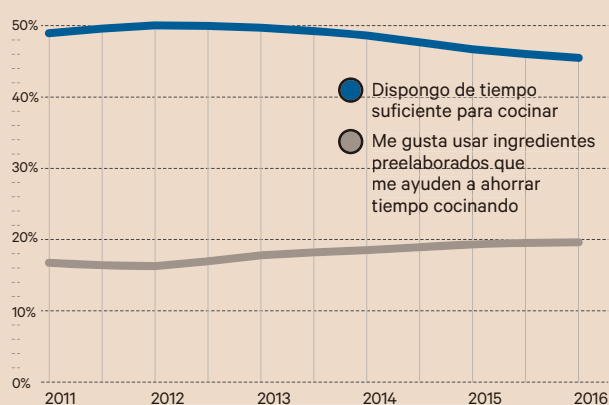
FIORDO NORTE. En el Monarch, con vuelos desde Madrid, visitando Bergen, Flaam, Alesund, Rostock, entre otros, por 1.209 euros. Pullmantur Cruceros. ●

CONSUMO ALIMENTACIÓN

LA CLAVE

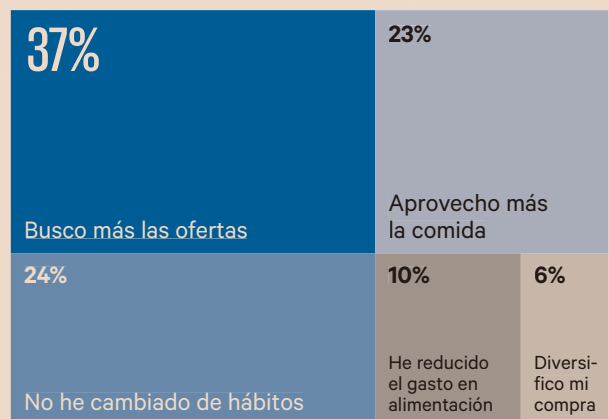
¿Cómo compramos en el súper?

Cómo cocinamos (% de acuerdo con las afirmaciones)



Fuente: Kantar World Panel, 2017

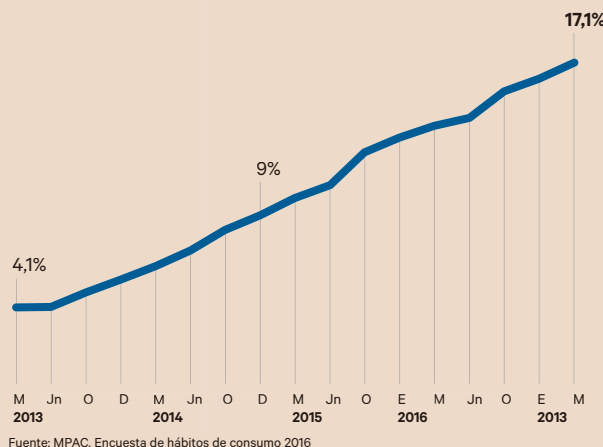
Cambios en los hábitos de compra en los últimos años



Fuente: MPAC, Encuesta de hábitos de consumo 2016



Penetración en España de las ensaladas listas para comer



Fuente: MPAC, Encuesta de hábitos de consumo 2016

Al cambio digital se une el demográfico. Cada vez más españoles viven solos, la población envejece, aumentan las familias monoparentales y pequeñas y el rol de ama de casa se desvanece. «Este perfil tan diverso de consumidor requiere una actualización de la oferta», explica Gracia.

El estrés, un estado muy común en las sociedades actuales, también influye en cómo compramos comida. El 43% de los españoles siente que no le queda tiempo libre, según un estudio de Kantar World Panel. El cliente quiere una compra rápida y cómoda y las cadenas compiten con avances y variedades en los platos listos para consumir. «El nuevo consumidor tiene poco tiempo para cocinar, por lo tanto, se inclina por la rapidez en el consumo con productos preparados», como sopas y ensaladas, señala la asociación Asedas.

Otra de las últimas tendencias es la comida saludable, bio o 'sin' (gluten, azúcar, conservantes...). «La preocupación por la salud o el medio ambiente ha impulsado enormemente la incorporación de nuevos productos saludables, funcionales y sostenibles», afirma Gracia. Como ejemplo, el 20% de los ciudadanos opta por productos libres de alérgenos, un 11% porque los considera más sanos y el 8% por razones de salud, según el informe de MPAC.

«Muchos de los nuevos productos lanzados al mercado se refieren a conceptos de salud», indica Ignacio Larracochea, presidente de Promarca. «Pueden ser superalimentos, productos cero, sin lactosa, orgánicos...». Esta tendencia por lo saludable y natural influye en la predisposición a los productos frescos. El 93% de los españoles opta por la carne fresca frente a un 5% que la compra en formato congelado; en el caso del pescado, el fresco es la opción para el 71% y el congelado para el 27%. «Estamos tratando con mucho más cariño la intensidad de la oferta. Los súper de ahora se caracterizan porque los frescos (carne, pescado, fruta...) ocupan un lugar cada vez más importante», afirma Aurelio del Pino. ●

LA CIFRA

43%

de españoles siente que no tiene tiempo libre y busca recursos para cocinar rápido

Amazon, a la caza de las tiendas físicas de comida

El anuncio de la compra de Whole Food –cadena americana de comida orgánica– por parte de Amazon ha lanzado un duro desafío a los actores tradicionales del sector de alimentación. Una vez conquistado el negocio digital, el gigante tecnológico apuesta por las tiendas físicas, lo que puede traducirse en una transformación de la distribución alimentaria. Además de una posible guerra de precios, la compañía podría adaptar los comercios al modelo de Amazon Go, un nuevo concepto de supermercados (en proceso de pruebas) donde la tecnología sustituye a las cajas y detecta automáticamente los productos que el consumidor se lleva. ● A. M.

20"

7 de cada 10 hogares no percibe los efectos de la recuperación

El 70% de los españoles no siente que la recuperación económica haya llegado a sus casas, concluye un informe de la fundación de estudios sociales Foessa. Y de los que sufrieron más la crisis y se sitúan por debajo del nivel de la pobreza, el 90% no percibe ninguna mejora por el actual panorama económico.

Día planea convertir sus comercios en puntos de recogida 'online'

Las tiendas de la cadena de supermercados Día serán también puntos de recogida de compras digitales –de productos no alimentarios–, según los planes de la compañía que figuran en la presentación a inversores. La empresa persigue seguir firmando acuerdos con empresas como Amazon, T-Mall y la entidad financiera ING, por la que los clientes del banco pueden sacar efectivo en las cajas.

Dispuestos a gastar más dinero en verano

Los españoles están más abiertos a invertir en sus vacaciones este verano. El Observatorio Cetelem ha publicado un sondeo de consumo que observa un aumento de la intención de gasto en el país de cara a los meses estivales. Esta intención ha crecido un 28% desde 2015 y actualmente se sitúa en 1.249 euros de media.

EL CONSUMIDOR POSCRISIS RENUEVA EL SUPERMERCADO

ANA M. AGUILAR

ana.martinez@20minutos.es / @ana_maq

Los supermercados, hiper y las tiendas de alimentación se renuevan constantemente para adaptarse a las nuevas necesidades del consumidor, que ha cambiado radicalmente sus hábitos de compra tras la crisis y la revolución tecnológica. Los malos años económicos han modificado la forma de comprar del 75% de los españoles, según la encuesta de hábitos de consumo de la Mesa de Participación Asociaciones de Consumidores (MPAC).

Ahora compramos menos cantidad, pero con mayor frecuencia y por eso preferimos

A la última en gastronomía

●●● En los últimos años, ha surgido un nuevo tipo de consumidor: el milenial. «Se caracteriza porque compara muy bien y utiliza internet para tomar sus decisiones de compra», afirma el presidente de ACES. Dentro de este grupo, destacan los *foodies*, apasionados por la gastronomía que dedican gran parte de su tiempo a ver programas de televisión culinarios –la última moda en las parrillas– y leer libros y blogs de cocina.

las tiendas de proximidad. Los supermercados se han convertido en el destino favorito de los españoles frente a las grandes superficies y, dentro del mismo lineal, la competencia es feroz. «El consumidor se ha acostumbrado a seguir las ofertas y a comparar mucho entre marcas para ver cuál es la mejor relación calidad-precio. Puede escoger entre varias ofertas de un mismo producto», explica Aurelio del Pino, presidente de ACES.

Las redes sociales y los blogs permiten a los usuarios realizar una búsqueda muy exhaustiva, crear grupos de discusión y lanzar recomendaciones. Un nuevo tipo de

Productos saludables, frescos y sencillos de cocinar. Las cadenas se adaptan a un consumidor más informado que nunca

consumidor que se conoce como *prosumer*, hiperconectado e hiperinformado. «Desea disponer de información en todo momento, tener un servicio y entrega rápidos y vivir una experiencia de compra personalizada –explica David Gracia, director de la asociación de distribución ANGED–. Por eso, el sector está adaptándose a la convergencia de canales».

Y, aunque la digitalización se ha incluido en el proceso de decisión del cliente, la propia compra *online* es todavía minoritaria en el sector de la alimentación. Tan solo un 2% de los ciudadanos afirma que utiliza habitualmente internet para adquirir alimentos.

Telefónica

Elige todo

Cuando eliges aprender para el futuro, tu mundo crece.

Hoy la tecnología nos permite aprender y expandir nuestros conocimientos y nos abre un mundo de posibilidades. Por eso impulsamos la educación como motor de desarrollo a través de diversas iniciativas que ya son una realidad, apostando por una formación de calidad para todos.

SCOLARTIC

www.scolartic.com

Plataforma abierta y gratuita dirigida a los docentes y escuelas como motores del cambio en la educación del siglo XXI.

STEMBYME

www.stembyme.com

Plataforma lúdica de aprendizaje para impulsar el interés de los jóvenes latinoamericanos por la ciencia y la tecnología.

miríada

www.miriadax.net

La mayor plataforma iberoamericana, abierta y gratuita, en ofrecer cursos universitarios online masivos (MOOCs).

 movistar |  O₂ |  vivo | SON MARCAS DE TELEFÓNICA

 **R** 200
AÑOS

CONSUMO LÍDERES DEL MERCADO

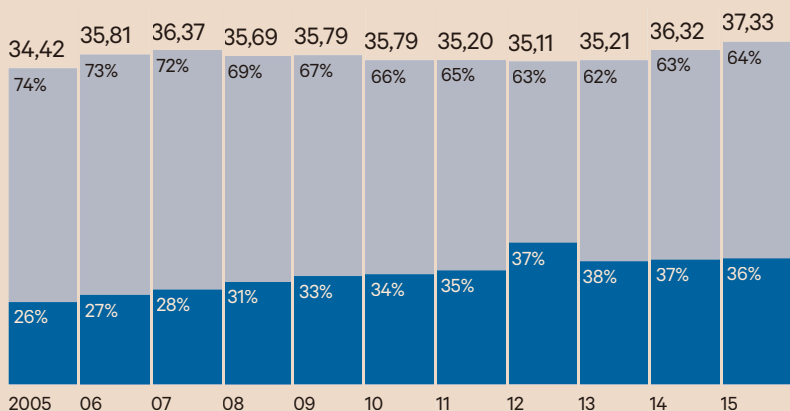
Cervezas

LA CLAVE

Un mercado entre tres grandes grupos

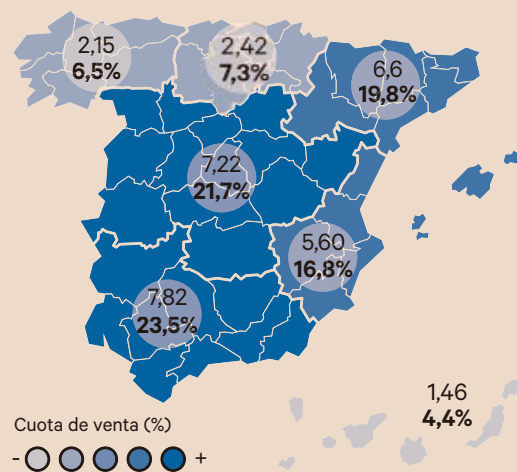
Evolución del consumo por canal (mill. de hl)

○ Hostelería ● Hogar



Fuente: Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente ('Informe socioeconómico del sector de la cerveza en España 2015')

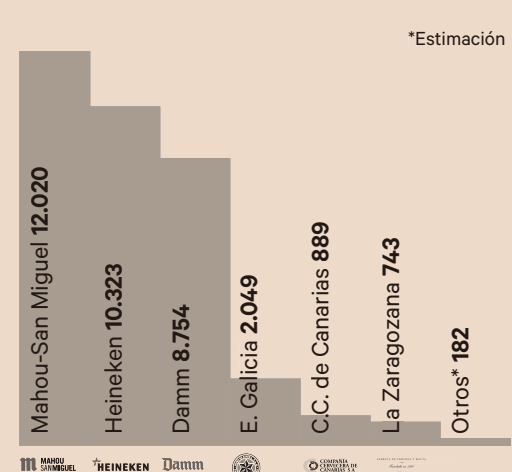
Venta por zonas geográficas (mill. de hl)



Cuota de venta (%)

- ○ ● +

Producción de cerveza en España (miles de hl)



*Estimación

MAHOU SANMIGUEL HEINEKEN Damm E. GALICIA C.C. DE CANARIAS LA ZARAGOZANA

H. DE PEDRO



Cerveza Mahou a la espera de ser entregada en la plaza de las Ventas de Madrid. ARCHIVO

LA REINA DEL VERANO ES NETAMENTE ESPAÑOLA

El grupo Mahou-San Miguel es el líder del mercado con un tercio de los 3.700 millones de litros que se consumen en España al año

JUAN FERRARI

PND@20minutos.es / @20mMibolsillo

En España no existe una estadística oficial ni oficiosa de las ventas de cerveza por marcas. Sin embargo, nadie pone en duda la hegemonía del grupo Mahou-San Miguel, que distribuye en España 38 marcas bajo las enseñas Mahou y San Miguel, aunque también La Alhambra. El grupo de origen madrileño vendió el pasado 2016 entre marcas propias e importadas 13,5 millones de hectolitros de cerveza, un tercio del total de litros consumidos en España, según fuentes de la empresa.

Lo que sí se conoce es la cuota de producción de los grandes grupos cerveceros que controlan el mercado español con 35 millones de hectolitros embotellados conjuntamente o, lo que es lo mismo, 3.500 millones de litros. Tras Mahou-San Miguel, que fabri-

có en 2015 (en los próximos días se conocerán los datos del año pasado) 12 millones de hectolitros, se coloca Heineken, con 10,3 millones (Cruzcampo, Heineken, Amstel), y Damm, con otros 8,75 millones. A cierta distancia está Estrella Galicia, que produce 2,67 millones de hectolitros (datos de 2016) bajo 8 marcas, la Compañía Cervecera de Canarias, con 1 millón de hectolitros (datos 2016) en ventas entre marcas propias (Dorada y Tropical) e importadas, y La Zaragozana, con una producción de 0,74 millones de hectolitros de su marca Ambar.

Según los datos de la Asociación Cerveceros de España, que representa a los 6 grupos (controlan la práctica totalidad de la producción española), en 2015 se consumieron en España unos 37 millones de hectolitros (3.700 millones de litros). De ellos, el 90% fueron cervezas españolas y el 10% restante, unos 4,6 millones de hectolitros, se importó. Por su parte, las cerveceras españolas exportaron en conjunto 2,3 millones de hectolitros.

Lo que no significa que todos esos millones de litros han sido bebidos por los autóctonos. Como la propia Asociación resalta, el alto volumen de turistas (al menos 70 millones al año) es responsable de una parte del consumo. Especialmente si se tiene en cuenta que proceden de mercados como Alemania, el Reino Unido y Francia donde la ingesta per cápita de cerveza es superior a la de España.

Una parte de las cervezas de importación es utilizada como marca blanca, aunque otra parte se destina a un mercado más *premium*, en al-

za en España. Celia Rodríguez, *head group manager* de Nielsen España, resalta que, en general, desde 2016 las marcas blancas están perdiendo cuota de mercado en España, con una caída incluso mayor en el caso de la bebida reina del verano.

EN DATOS



- Con más de 125 años de historia, es una compañía totalmente española, con 8 centros de elaboración, 7 en España y uno en la India.
- Tiene una cuota de producción en España del 34% y está presente en más de 70 países. Cuenta con 19 millones de consumidores.
- En 2000 adquirió San Miguel; en 2004, la canaria Reina; en 2007, Cervezas Alhambra, y en 2011 se diversifica con la compra de Solán de Cabras.
- Distribuye 38 marcas de cervezas en España (16 Mahou, 12 San Miguel, 6 Alhambra y 4 bajo otras marcas) y distribuye 6 enseñas internacionales, como Carlsberg o Kronenbourg. Exporta el 15% de su volumen de producción total.



20M.ES/MIBOLSILLO

Puedes leer todos los contenidos de este número y de los anteriores en nuestra página web.

En el canal de alimentación –excluyendo la hostelería, donde es inexistente–, las cervezas de marca blanca supusieron el 24% de las ventas medidas en dinero a cierre de abril, 2,4 puntos menos que hace un año. Medido por volumen, aumentan al 24,7%, con una caída de 1,6 puntos. Esta diferencia entre el valor y el volumen pone de manifiesto que el precio medio de la marca blanca está ligeramente por debajo.

La estrategia de las cerveceras para atraer al consumidor de marcas se basa en buena parte, según explica Rodríguez, en la innovación. El fenómeno de las marcas artesanales denota una sofisticación del mercado, con una mayor regionalización de marcas locales. Una tendencia a la que se han sumado los grandes productores con cervezas *premium* de nicho. El grupo Mahou ha sacado una empresa, Cervecera Independiente, para competir en el mercado de las artesanales. No ha sido la única. El resto ha lanzado también enseñas *premium*. Otro factor de competencia es lo saludable, con cervezas con cero alcohol (las *light* están demodé) o con zumo de limón en vez de refresco. El trío lo compone la comodidad, con nuevos envases abrefácil o barriles domésticos, muy chic para las barbacoas.

Respecto a las artesanales, Celia Rodríguez declara que en los supermercados existen al menos 160 marcas, aunque entre todas ellas no llegan al 0,05% de los litros vendidos. La mayoría tiene una distribución regional, con Madrid a la cabeza, que concentra el 22% de los litros consumidos. ●

ENERGÍA

Clientes pasivos y comercializadoras muy activas

JUAN FERRARI

PND@20minutos.es / @20mMiBolsillo

No parecen las mismas personas. Mientras que el consumidor se muestra mucho más activo a la hora de cambiar de suministrador de telecomunicaciones, su interés en el caso de los proveedores de energía –electricidad o gas natural– es mucho menor. Según el *Panel de hogares* que elabora semestralmente la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC), en 2016 el 11,4% de los hogares cambiaron de suministrador de telefonía móvil, el 11% de telefonía fi-

ja, el 10,9% de banda ancha y el 7,2% de televisión de pago. Sin embargo, el porcentaje se reduce al 8,2% para el caso de los proveedores de electricidad y al 9,5% para los de gas natural. Una diferencia que queda patente cuando se analiza, según el estudio de la CNMC, a qué fue debido el cambio de contrato energético.

Para la electricidad, de cada 100 personas que dieron el paso, solo 30 mantuvieron una actitud activa: 21 de ellas buscaron una mejor oferta consultando un comparador y otras 9 lo hicieron trasteando por internet. Sin embargo, 53 personas contrataron la nueva oferta porque la empresa comercializadora se dirigió a su domicilio o las llamó por teléfono. Peor aún para el caso del gas natural. De los 100 cambios, solo 22 se produjeron por propia iniciativa del consumidor, 15 a través de un comparador y los otros 7 en internet, mientras que 63 fueron captados por las suministradoras mediante una visita a su domicilio o una llamada telefónica. Los expertos apuntan que la pasividad de los clientes de energía puede explicarse, al menos en parte, por el desconocimiento que reconocen del sector. Cuando el panel de consumidores pregunta a los encuestados por la comprensión de los términos y precios de la

ron por propia iniciativa del consumidor, 15 a través de un comparador y los otros 7 en internet, mientras que 63 fueron captados por las suministradoras mediante una visita a su domicilio o una llamada telefónica.

Los expertos apuntan que la pasividad de los clientes de energía puede explicarse, al menos en parte, por el desconocimiento que reconocen del sector. Cuando el panel de consumidores pregunta a los encuestados por la comprensión de los términos y precios de la

PASA A **PÁGINA SIGUIENTE**

Solo 3 de cada 10 clientes que cambiaron el último año su contrato de gas o luz buscaron la oferta. El resto fue la empresa la que contactó con ellos

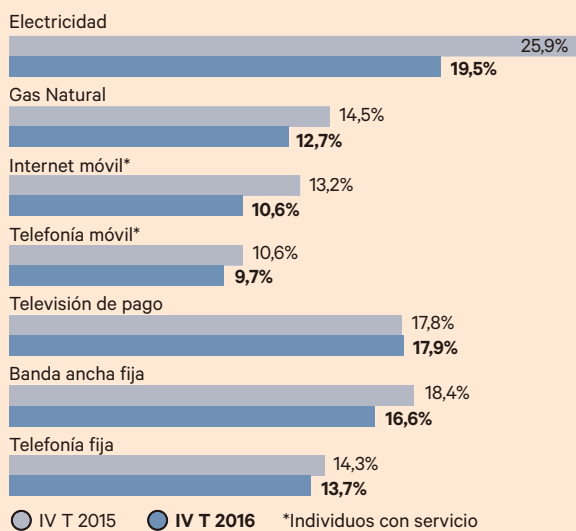


LA CLAVE

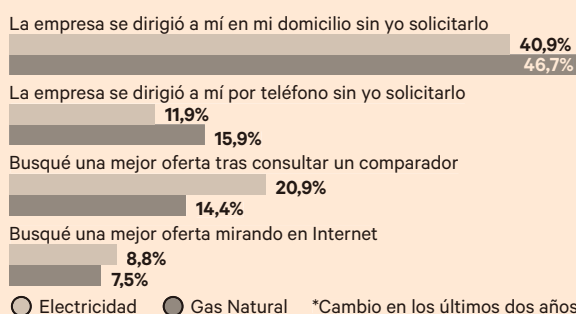
Conclusiones del 'Panel de los hogares' de la CNMC

Pese a una clara mejoría sobre un año atrás, el servicio de electricidad sigue siendo el peor valorado por los hogares españoles, seguido de la televisión por pago, la banda ancha fija, la telefonía fija, el gas natural, internet móvil y telefonía móvil.

Hogares poco o nada satisfechos con los servicios (%)

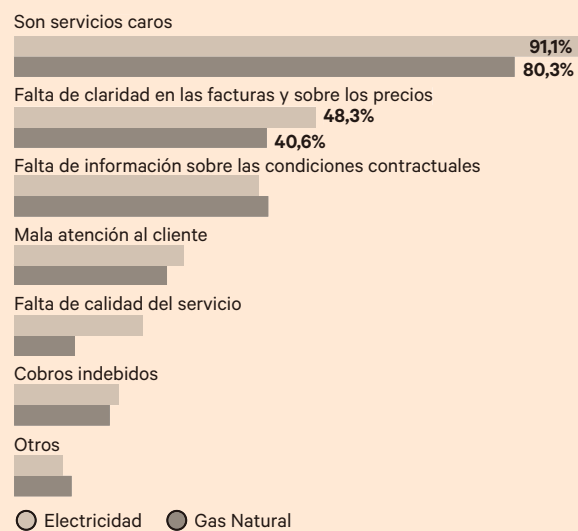


Forma de contratación de una nueva oferta* (%)

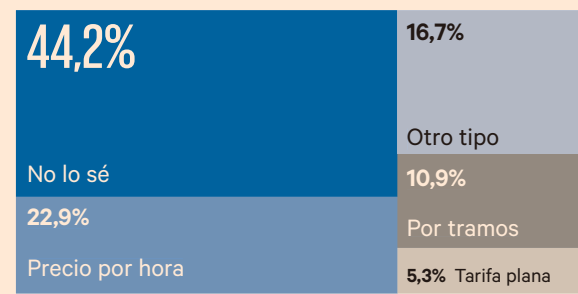


Fuente: CNMC

Motivos de insatisfacción con los servicios (múltiple)



Tipo de tarificación eléctrica (%)



CONSEJOS

Cómo pagar algo menos

AJUSTAR LA POTENCIA A LAS NECESIDADES REALES

Puede suponer un ahorro o todo lo contrario. Cuando salta a menudo el diferencial, podría significar que la potencia contratada es inferior a la requerida. Aumentarla implica unos 5 euros más al mes. Por el contrario, si no salta, conviene hacer una simple comprobación e ir encendiendo paulatinamente electrodomésticos de alto consumo – vitrocerámica, horno, microondas, plancha de la ropa o de cocina, fregaplatos – hasta ver lo que aguanta el diferencial. Si no llega a saltar, es que se ha contratado por encima de lo necesario y se está pagando de más.

DISCRIMINACIÓN HORARIA

Los expertos recomiendan acogerse a este tipo de contrato, disponible tanto en los contratos regulados PVPC como en los del mercado libre. Al tarificar de forma distinta, sin cambiar los hábitos de consumo se conseguirá un ahorro al menos del 10%, más si se desvían ciertos consumos a la hora valle.

¿PVPC O MERCADO LIBRE?

Optar entre el mercado regulado y el libre con contratos de tarifa plana y adaptado al consumo de cada cliente. Los expertos no aclaran cuál es más rentable, aunque señalan una gran diferencia: el regulado varía la facturación mes a mes, disparándose en aquellos periodos con mayor consumo, especialmente en invierno. En el libre se pacta un precio fijo que se mantiene un año.

ELEGIR Y COMPARAR OFERTAS

En el caso de los contratos regulados, el precio siempre es el mismo. Sin embargo, en el mercado libre existe una oferta extensísima. Conviene buscar no el más barato, sino el que mejor se adapta a las necesidades de cada hogar. La CNMC dispone en su web de un comparador de ofertas de energía, aunque hay otras web con el mismo servicio.

REDUCIR EL CONSUMO

Aunque el actual sistema de tarificación hace que aproximadamente la mitad de lo que se paga por la luz sean partidas que nada tienen que ver con los kilovatios consumidos, nunca está de más vigilar para consumir solo la electricidad imprescindible. ●

LA CLAVE

A la medida de cada hogar



Endesa

La empresa lanza TempoHappy, luz a cero euros 2 horas seguidas al día –de 20.00 a 22.00– o un día a la semana –sábado o domingo–. Resto, a 0,139872 €/kWh.



Iberdrola

A través de su producto Planes a Tu Medida, ofrece una solución personalizada para adaptar la factura a los hábitos de consumo. Esta solución aporta ahorros del 10%.



Gas Natural Fenosa

Los clientes de gas natural y electricidad de la compañía disponen de tarifas adaptadas a sus necesidades reales. Así, ofrece la tarifa plana, estable, flexible, eco...



EDP

La oferta Carrefour es la más completa de la comercializadora asturiana para hogares. Vincula energía y cesta de la compra, acumulando descuentos en Carrefour.



Viesgo

La eléctrica implantada en Galicia y Cantabria ofrece Fotofactura: el cliente hace una foto a su factura eléctrica y Viesgo la analiza para mejorarla.

VIENE DE **PÁGINA ANTERIOR**

nueva oferta de gas natural o electricidad que han contratado, una quinta parte reconoce que no lo ha entendido correctamente.

En el caso de la electricidad, el 16,2% declara que hubo «algunos» términos que no entendió y un 3,4% que hubo «muchos» términos que no entendió. En el lado opuesto, solo un 18,5% declaró que lo entendió «muy bien» y la mayoría, el 55%, se decantó por «bastante bien».

En gas natural, de los nuevos contratantes, el 17% considera que hubo «algunos» términos que no comprendió y un 3,9% que hubo «muchos» términos que no comprendió. En cambio, el 19,1% entendió su contrato «muy bien», y el 55,8%, «bastante bien».

En este sentido, las compañías eléctricas, tanto las distribuidoras como las comercializadoras, se defienden diciendo que en sus páginas web hay explicaciones prácticas para que los clientes entiendan, además de los términos de sus contratos y sus

facturas, el funcionamiento del sistema eléctrico, muy complejo por la reglamentación que lo rige. La propia CNMC remarca que ha publicado «recomendaciones que pueden ayudar al consumidor a comprender las ofertas energéticas y a escoger con un mejor entendimiento la más conveniente en cada caso». Basta con poner en el buscador de internet «comprador de ofertas de la CNMC» para acceder a dicha información y su comparador.

Respecto a la satisfacción con el cumplimiento de las condiciones pactadas en los nuevos contratos de energía, 7 de cada 10 usuarios las vieron cumplidas, aunque en 2 de cada 10 el usuario percibió incumplimientos. De hecho, alrededor del 16% de los usuarios que cambiaron de contrato se encontraron servicios adicionales facturados sin que ellos lo supieran anticipadamente, según concluye la encuesta de la CNMC.

En una línea similar, los datos del último trimestre de 2016 continúan mostrando el desconocimiento que tie-

nen algunos usuarios sobre las condiciones que tienen contratadas. Por ejemplo, el 44,2% de los hogares declara desconocer el tipo de tarifa eléctrica que tiene firmada y el 24,2% no sabe cuál es su potencia.

Respecto a la confluencia de ofertas, una tendencia comercial que se está imponiendo en el mercado, la mitad de los hogares con gas

Refacturación

●●● **Varias sentencias del Tribunal Supremo han dado la razón a las comercializadoras de referencia, únicas que pueden ofrecer contratos en el mercado regulado o PVPC, que pedían un mayor margen comercial por este tipo de contratos que tienen unos 10 millones de españoles. Para cumplir las sentencias, el Gobierno aprobó una refacturación de un periodo de dos años y medio a cobrar en un solo recibo. Las eléctricas alegan que no superará los 6 euros.**

natural tienen el mismo operador para sus suministros de electricidad y gas natural debido, principalmente, a los descuentos que ofrecen las compañías al contratar ambos servicios. La CNMC declara que Gas Natural Fenosa es el que se lleva el mayor número de hogares con contratos en ambos servicios, seguido por Endesa e Iberdrola.

Contrasta la poca voluntad de cambio en el consumidor de energía con la percepción que tiene del servicio. Según la CNMC, la electricidad continúa siendo el servicio peor valorado por los hogares españoles, aunque el porcentaje de hogares «poco o nada» satisfechos se reduce en 6 puntos en el último año y pasa del 26 al 19% a finales del pasado año.

Sobre los motivos del cambio de contrato, el 75% de los clientes encuestados buscó abaratar la factura, 10 puntos menos en el caso del gas natural. El 17,2% pretendía beneficiarse de una oferta conjunta de gas y luz en el cambio del contrato de electricidad, 33,1% para el de gas. ●

F. DE PEDRO





ELLAS.

La gran fuerza de la naturaleza.

En Iberdrola impulsamos a la mujer a través del deporte,
como nunca nadie lo ha hecho hasta ahora.

Fútbol
Bádminton
Rugby
Triatlón
Natación

Gimnasia
Voleibol
Balonmano
Piragüismo
Hockey



IBERDROLA

IberdrolaVerde.Es

Impulsor oficial
de la mujer en el deporte

ENERGÍA

Los extras de MIBOLSILLO

El más ambicioso en implantar las redes eléctricas inteligentes

España es de los pocos países de la UE que sustituirá la totalidad de los aparatos y lo hará en menor tiempo

JUAN FERRARI

PND@20minutos.es / @20mMibolsillo

La tecnología analógica está moribunda y muchos sectores la están sustituyendo, en mayor o menor medida, por la digital. El sistema eléctrico se encuentra entre los que mayor esfuerzo están realizando para transformar sus redes de distribución en digitales —se las denomina inteligentes—.

La piedra angular de este cambio está en los contadores que miden el consumo eléctrico en los hogares: hace un lustro todos eran analógicos y antes de 2019 deben ser todos digitales —o inteligentes—. A diferencia de los anteriores, estos permiten saber cuánto gasta cada hogar, o empresa, hora a hora, y recibir órdenes telemáticas a distancia. De esta forma, no solo se puede gestionar el sistema con fluidez e inmediatez; se abre un mundo desde el punto de vista comercial, pues las compañías eléctricas, y los propios usuarios, conocen con detalle los patrones de consumo eléctrico de forma individual. Lo que abre la puerta a contratos a la medida de cada hogar.

PREGUNTAS

Un cambio radical en el sistema eléctrico

Las redes inteligentes, con contadores digitales, generan muchas dudas. Las webs de Iberdrola, Endesa o Gas Natural contestan a las más frecuentes

Además, en el día a día, las redes inteligentes aportan más rapidez en caso de avería; permiten que los clientes que lo precisen puedan ajustar la potencia contratada de forma más sencilla y se terminan las lecturas estimadas, ajustando la facturación al consumo realmente realizado. Por último, los nuevos contadores impiden las manipulaciones al estar constantemente monitorizados, algo que no solo preocupa a las compañías eléctricas, también al Gobierno, que ve menguar sus ingresos fiscales.

Lo que explica, en parte, que casi todos los países del mundo hayan aprobado planes para ir sustituyendo de forma paulatina sus redes eléctricas, controladas con tecnología analógica, por otras que abren un amplio espectro de posibilidades.

Aunque no todos los países lo están haciendo con la misma intensidad. Según el informe de mayo pasado de GTM Research, perteneciente a la consultora de mercados Greentech Media —considerado uno de los mayores expertos en energía del mundo—, España está a la cabeza mundial en el desarrollo de redes eléctricas inteligentes. El informe, dado a conocer por *El periódico de la energía*, destaca que Europa está a distancia empujada por la decisión de la Comisión Europea, a mediados de

EN QUÉ CONSISTEN LOS NUEVOS CONTADORES

Recogen con exactitud el consumo, hora a hora, día a día, y envían todos los datos de manera automática a las empresas distribuidoras. Ya no hace falta que un técnico pase a leer los contadores y, además, la factura se basará en el consumo real.

CÓMO SABER SI EL MÍO HA SIDO SUSTITUIDO YA

La compañía ha de remitir una carta informando de la fecha de instalación del nuevo contador. Durante la instalación, se cortará la luz brevemente, unos minutos. Una vez instalado, llegará al consumidor

LA CLAVE

Las quejas más frecuentes

Algo más caro. El coste del alquiler del contador digital es ligeramente más caro que el anterior. Pero el precio lo fija el Ministerio de Industria, no las eléctricas.

Recargos discutibles. Algunos clientes con el cambio de contador han recibido una factura extra, pues la compañía los acusa de haber manipulado el contador analógico. Tras las quejas de las organizaciones de consumidores, esta práctica ha remitido.

Aumento de la factura. Algunos clientes se quejan de que su factura ha aumentado sin haber incrementado el consumo. Las eléctricas alegan que se puede deber a que ahora la factura se ajusta al consumo real, mientras que antes se podían hacer facturaciones aproximadas hasta realizar la lectura del contador.

Seguridad e intimidad. Los ciberataques son un riesgo inherente al mundo digital. Expertos en seguridad denuncian que los contadores digitales son susceptibles de sufrir dichos ataques, además de poder acceder a los hábitos a través del consumo de los clientes.

otra carta de confirmación. La factura especifica si el contador es ya inteligente. **POR QUÉ SE CAMBIAN** El Ministerio de Industria resolvió que todos los contadores tradicionales deben ser cambiados por un modelo electrónico que permita la discriminación horaria y que tenga capacidad para la telegestión.



Nuevos contadores digitales. ARCHIVO

la década pasada, de que el 80% de los contadores deben ser digitales en 2020. La previsión de GTM Research, no obstante, apunta un retraso considerable.

Retraso y diferencias como señala el informe. Así, España y el Reino Unido son los únicos países que se han fijado el cambio de la totalidad de los contadores, mientras que Alemania se ha limitado al 80% establecido por la UE. Francia, Dinamarca y Holanda están en el 95%. Respecto a los plazos, Suecia, Finlandia, Dinamarca y Luxemburgo ya han alcanzado su objetivo, pues empezaron el cambio antes.

España no solo ha fijado un porcentaje más ambicioso, también plazos más cortos a los exigidos por la UE, ya que el 31 de diciembre de 2018 la traslación debe estar completada, dos años antes de lo establecido por la CE. De momento, está en plazo: a 31 de diciembre de 2016 debía estar cubierto el 70% del total de los contadores y según los úl-

BENEFICIOS QUE APORTAN

Reducción de los tiempos de interrupción del suministro por avería; agilización en los cambios de condiciones contractuales al poder realizarse remotamente; ya no habrá lecturas estimadas, pues todas serán reales.

A QUIÉN AFECTA EL CAMBIO

A todos los suministros con potencia contratada igual o inferior a 15 kW. La gran mayoría de los hogares está por debajo de 10 kW, especialmente en 4,6 y 5,75 kW.

TIENE COSTES LA INSTALACIÓN La retirada del equipo antiguo y la instalación del nuevo son gratuitas. El coste corre a car-

gos de las empresas de distribución. En ningún caso se pedirá dinero en metálico, ni número de cuenta corriente, ni ningún dato adicional. **QUÉ SE DEBE HACER PARA QUE TE CAMBIEN EL CONTADOR** Nada. Las empresas van implantándolos según sus planes. **QUÉ EMPRESA HACE EL CAMBIO** La empresa distribuidora, que no coincide con la comercializadora con la que contratamos el suministro. Geográficamente, el territorio está repartido por distribuidoras encargadas de la red de media y baja tensión y, aunque hay más de 350 distribuidoras, la inmensa ma-

«Los comercializadores deben informar a sus clientes de manera clara cuándo el distribuidor ha realizado el cambio»

CNMC
Último informe del proceso de cambio

mestre, se sustituyó un 10% del parque.

Por tanto, a junio del pasado año quedaban 10,58 millones de contadores analógicos, el 38% del total.

Un objetivo que ya podría estar casi completado. Según las grandes distribuidoras responsables de la casi totalidad de proceso, a día de hoy

Gas Natural Fenosa ya ha instalado 3 millones de contadores, sobre un total de 3,6 millones (86%); Iberdrola, 9,5 millones, el 90% de su cuota; Endesa, 10 millones, el 86% de su parque; Viesgo a principios de 2015 había completado el despliegue de sus 665.000 contadores, y EDP a diciembre de 2016 contaba con 503.000 contadores, el 78,5% de su total. Por tanto, ya estaría cubierto más del 85% del total del parque.

No obstante, el último informe de la CNMC recuerda que «los comercializadores deben informar a sus clientes de manera clara sobre cuándo el distribuidor ha realizado el cambio del contador, los cambios que supone en cuanto al periodo de facturación y las posibilidades de acceder a sus consumos horarios, pues muchos consumidores no son conscientes de dicha sustitución ni de sus consecuencias».

En octubre, la CNMC anunció medidas contra 156 distribuidoras pequeñas. ●

yoría de los españoles tiene como distribuidora a Endesa, Iberdrola, Gas Natural Fenosa, EDP y Viesgo.

CÓMO LEER MI PROPIO CONTADOR PARA AHORRAR

En la web de su compañía de distribución se pueden consultar las curvas de consumo diario, semanal y mensual, entre otros datos. Lo que da un conocimiento de cómo se distribuye el consumo de energía y facilitar así un uso más eficiente, como decidir qué tipo de tarifa se adapta mejor a su perfil. Para consultar es necesario darse de alta en el sistema de su distribuidora, que le adjudicará una clave. ●

Si la energía cuida tu ciudad, tu ciudad cuida de ti.

Por eso, en **Endesa** ayudamos al desarrollo del movimiento inteligente con proyectos como **eCar** y **car e-sharing**.

Porque creemos en una ciudad sostenible para una mejor calidad de vida, en una nueva cultura, y en definitiva, en un nuevo concepto de movilidad al alcance de todos.

ENERGÍA

Contribución del gas natural a rebajar la contaminación en las ciudades

La sustitución en el transporte y el cambio de calderas reduciría la polución del aire urbano, según Sedigas

JUAN FERRARI

PND@20minutos.es / @20mMibolsillo

Sedigas, la patronal de las empresas suministradoras de gas natural, junto con su homóloga europea Enagás, ha iniciado una campaña para resaltar el valor medioambiental de este carburante y el papel que debe jugar para reducir el nivel de contaminación en la mayoría de las grandes ciudades españolas.

A mediados de febrero, la Comisión Europea (CE) advirtió a cinco estados de la UE, España incluido, por el alto nivel de contaminación de sus ciudades –en el caso español, por 3 zonas de calidad del aire, siendo una Madrid y dos que cubren Barcelona–. La CE alerta de un «serio riesgo para la salud» de los ciudadanos, al superar de manera continuada los límites de dióxido de nitrógeno (NO₂) en el aire.

De no corregirse, los cinco países –junto a España están Alemania, Francia, el Reino Unido e Italia– se arriesgan a ser denunciados ante el Tribunal de Justicia de la Unión Europea. Las mismas fuentes de la Comisión recuerdan que, cada año, más de 400.000 personas mueren prematuramente en la UE como resultado de una pobre calidad del aire y «millones más sufren problemas respiratorios y cardiovasculares provocados por la contaminación del aire».

La advertencia de Bruselas se complementa con la recomendación de medidas «para reducir las emisiones contaminantes y, al mismo tiempo, acelerar la transición a una economía hipocarbónica, [...] cabe citar la disminución del volumen global de tráfico, los combustibles utilizados, el cambio a los vehículos eléctricos y/o la adaptación del comportamiento al volante. En este contexto, la reducción de las emisiones de los vehículos diésel es un paso importante para lograr el cumplimiento de las normas sobre calidad del aire de la UE».

En este contexto, Antoni Peris, presidente de Sedigas, ha remarcado el papel del gas natural como energía limpia y su

12.000 km de gasoductos

Enagás es el principal transportista de gas natural y el Gestor Técnico del Sistema Gasista en España, donde cuenta con cerca de 12.000 km de gasoductos, tres almacenamiento subterráneos en Serrablo (Huesca), Gavio-ta (Vizcaya) y Yela (Guadalajara), y cuatro plantas de regasificación: Barcelona, Huelva, Cartagena y Gijón. Además, es propietaria del 50% de la planta de regasificación de Bilbao y del 72,5% de la de Sagunto.

contribución a reducir las emisiones de gases de efecto invernadero establecidos a nivel europeo en un 40%. En opinión de Peris, «España podría alcanzar los objetivos de reducción de emisiones poniendo en marcha varias acciones de implantación rápida y bajo coste donde el gas natural es protagonista. La sustitución de combustibles más contaminantes y la generación eléctrica con ciclos combinados son la clave».

El sector del transporte, tanto terrestre como marítimo, es responsable del 38% (2014) de las emisiones de los sectores difusos (menos intensivos en el uso de energía). «La utilización del gas natural en el transporte terrestre y marítimo podría reducir rápidamente hasta un 25% esta cifra», apunta Sedigas, y añade que «cambiar a sistemas modernos de calefacción a gas es una forma rápida y barata de reducir las emisiones del sector residencial hasta en un 55%. Las calderas de condensación presentan hasta un 65% más de eficiencia que sus tecnologías competidoras».

La patronal del gas natural considera que el binomio gas y renovables es una solución de futuro. «Los ciclos combinados [centrales eléctricas que utilizan gas natural] constituyen el mayor garante de estabilidad del sector de generación, dado que aportan firmeza, flexibilidad y una potencia ya instalada. A su vez, es una tecnología limpia, puesto que aumentar la generación a gas disminuiría las emisiones hasta en un 66%».

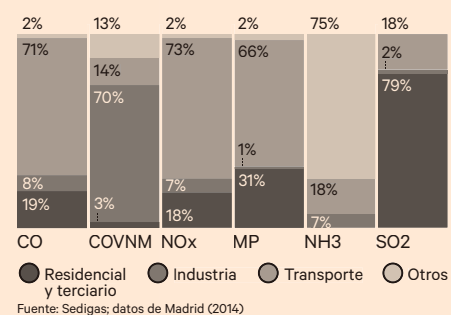
Sin embargo, la realidad es que el gas natural ha perdido mucho peso en el conjunto de energías destinadas a generar electricidad. En 2007 contribuyó al 21,6% del total de la ge-

LA CLAVE

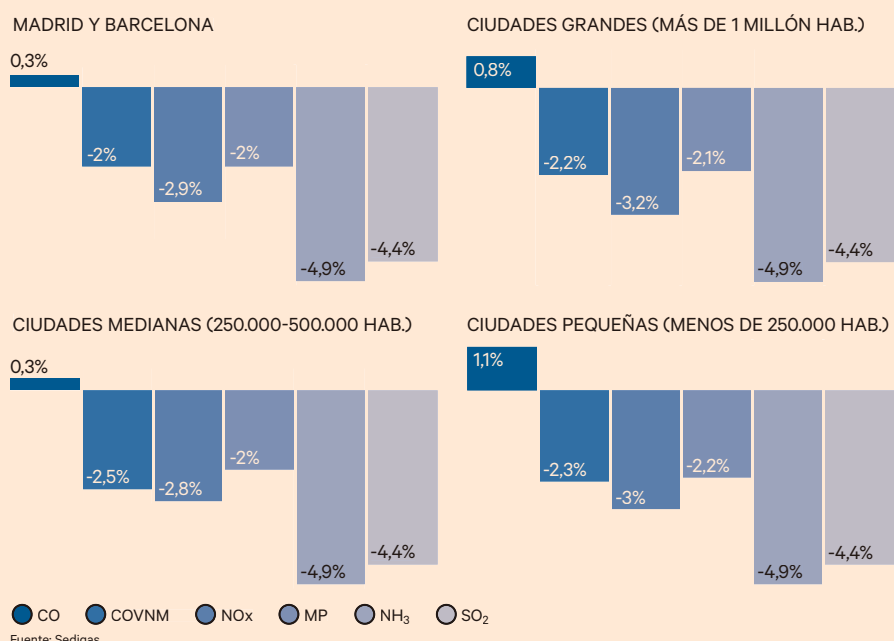
6 elementos nocivos para la salud de los urbanitas

Efecto de un mayor uso del gas natural en la reducción de CO (monóxido de carbono), COVNM (diversos compuestos derivados de los hidrocarburos), NOx (óxidos de nitrógeno), MP (partículas en suspensión), NH₃ (amoníaco), SO₂ (óxido de azufre).

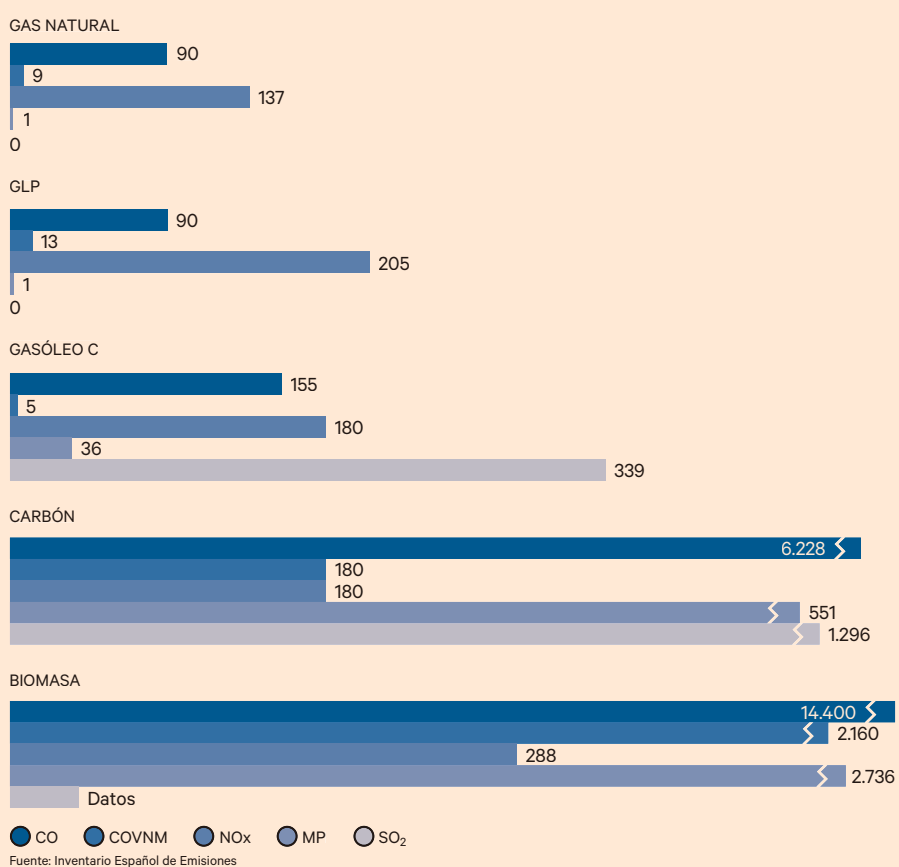
Emisiones de gases con efecto local por sector



Así se reducirían las emisiones de distintos gases o elementos tóxicos si el 5% del parque de vehículos pesados y turismos de gasolina y diésel se sustituyeran por otros de gas natural



Factores de emisión de calderas por tipo de combustible (g/MWh)



H. DE PEDRO

PASA A PÁGINA SIGUIENTE

EN CIFRAS

321,5

TWh de gas natural se consumieron en España el pasado año, según Enagás, de los que 60 TWh se destinaron a la generación de electricidad y los otros 261,5 al resto de consumos.

470

TWh de gas natural se consumieron en España en 2008, según Enagás, de los que 187 se destinaron a la generación de electricidad.

8%

de la electricidad generada en el pasado mes de mayo se obtuvo del gas natural, frente al 18% de la energía eólica y el 22% de la r. r. especial, donde se incluye la solar. El carbón, por su parte, contribuyó con el 19%, aumentando 2,5 puntos.

VIENE DE PÁGINA ANTERIOR

neración, y las renovables, el 6,8%. El pasado año se redujo al 16%, frente al 28% de las renovables. Unos porcentajes que están muy marcados por las condiciones climáticas. Si es un año de mucha agua, la energía hidráulica gana peso, lo mismo pasa si hay mucho viento con la eólica. Como muestra, en mayo, el gas se redujo al 8% de la generación de electricidad, mientras que la conjunción de eólica-solar se quedó con el 40%.

A pesar del clima, el gas no es lo que era en la generación eléctrica. Según Enagás, la empresa encargada de la infraestructura que asegura el suministro de gas natural en España, en 2008 las centrales de ciclo combinado consumieron 187 TWh; en 2015 se limitó a 61 TWh y el pasado año se redujo algo, hasta los 60 TWh. Aunque el aumento de las renovables es responsable de este descenso, los defensores del gas natural no comprenden por qué las centrales térmicas alimentadas con carbón, mucho más contaminantes que el gas natu-



Cartel de la organización Greenpeace solicitando la reducción de emisiones de CO₂. EFE



20M.ES/MIBOLSILLO

Consulta en nuestra página web todo el Extra de Energía así como el resto de la publicación.

ral, mantienen un peso del 25% en la generación eléctrica. Es, en este sentido, que Sedigas considera que el gas natural debe jugar un mayor papel en la electricidad.

Respecto al aire urbano, la patronal ha presentado un informe que analiza el impacto de la sustitución de automóviles de gasolina y diésel por otros de gas natural licua-

do (GNL) y comprimido (GNC), así como la sustitución de las calderas de carbón y diésel por otras de gas natural.

Respecto al parque automovilístico, el informe analiza el impacto sobre cinco gases nocivos para la salud y el medio ambiente, además de partículas en suspensión. Concluye que tan solo «sustituyendo el 5% del parque de vehículos pesados y turismos de gasolina y diésel por un parque de gas natural en Madrid y Barcelona reduciría las emisiones de todos los gases contaminantes (excepto CO) entre un 1,5 y un 5%» [ver gráficos adjuntos]. El valor de los coches de gas queda patente en que el Gobierno los incluye en el plan Movea de ayudas a la compra de coches ecológicamente eficientes.

Respecto a las calderas, el informe de Sedigas dice: «La sustitución de todas las calderas de carbón y del 20% de las calderas de GLP (gas licuado del petróleo) y gasóleo C por calderas de gas natural en las ciudades españolas reduciría de forma significativa las emisiones de PM y SO₂» [ver gráfico adjunto]. ●

El calor y la falta de agua y viento disparan el consumo de gas natural

La demanda de gas natural para generación de electricidad alcanzó el pasado 21 de junio los 465 GWh, el valor estival más alto desde el año 2011, según informa Enagás. Este incremento se ha debido, principalmente, a las altas temperaturas registradas estos días pasados por efecto de la ola de calor, así como a una menor generación eólica e hidráulica. El dato pone de manifiesto, según Enagás, el papel fundamental que el gas natural desempeña para garantizar el suministro eléctrico. La demanda convencional, destinada a los consumos de los hogares, comercios e industrias, registró por su parte 643 GWh. En lo que va de año, la demanda total de gas en España ha aumentado en torno a un 6%, y las entregas para generación de electricidad, un 19%. ● J.F.

Enagás, comprometida con la diversidad de suministro en Europa



Enagás, certificada por la UE como Transmission System Operator, pone su experiencia y su liderazgo en gas natural licuado al servicio de la diversificación del suministro en Europa.

Líderes en infraestructuras de GNL



Surtidor de Blue+ en una estación de servicio de Repsol en San Sebastián de los Reyes, en Madrid, y avisador de AdBlue de una furgoneta. JORGE PARIS

AdBlue, el aliado para aminorar la contaminación del gasoil

El consumo de este producto, que elimina las emisiones de NOx del motor diésel, ha crecido un 50% en 2 años

JUAN FERRARI
PND@20minutos.es / @20mMibolsillo

Cada vez es más frecuente encontrar en las estaciones de servicio un surtidor de AdBlue. No se trata de un nuevo tipo de combustible —como el biodiésel— ni un aditivo para mejorar el rendimiento de los motores. Es un compuesto químico, a base de urea, que utilizan los modelos diésel de última generación con la única finalidad de reducir la emisión de NOx, un gas muy perjudicial para la salud con oxígeno y, en mayor medida, nitrógeno en su composición.

Oficialmente no hay datos del consumo de AdBlue en España. Fuentes de Repsol, con la mayor red de estaciones de servicio, prefieren no dar cifras de sus ventas por motivos comerciales, aunque señalan que han aumentado a razón de un 25% anual en los últimos 2 años. Actualmente cuentan con surtidores en 400 gasolineras (sobre un total de unas 3.500 a mediados del año pasado), aunque en 1.600 disponen del producto en garrafas, tanto de 4 como de 10 litros. «Somos los únicos que lo distribuimos, bajo nuestra marca

comercial Blue+, en un recipiente de 4 litros, más fácil de utilizar gracias, también, a un sistema antigoteo».

No es la única red. Cepsa, Galp o BP, entre otras, también disponen de estaciones que suministran AdBlue. Hay varias web que ofrecen información detallada de los puntos de venta como, por ejemplo, www.dieselogasolina.com.

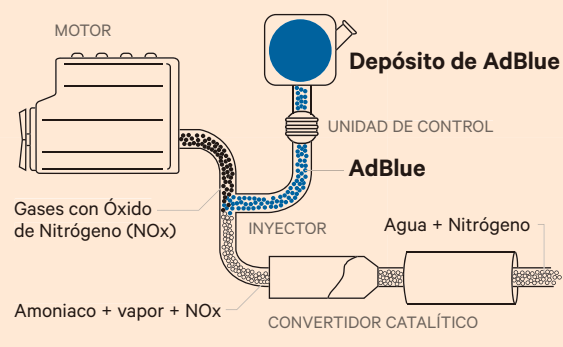
Las fuentes de Repsol confirman que la entrada en vigor de la normativa Euro 6 para camiones (en julio de 2014) o el Euro 6 para turismos (julio de 2015) ha disparado el consumo de este aditivo que se comercializa bajo distintas marcas comerciales, aunque bajo la misma patente de AdBlue®. No obstante, el aditivo lleva funcionando desde hace más de diez años, aunque concentrado en los vehículos pesados, especialmente camiones y autocares, pero también en tractores y otra maquinaria movida con motores de gasoil.

Varios son los sistemas que se han ido introduciendo en las mecánicas de los diésel para reducir las emisiones de NOx y otro tipo de partículas, vulgarmente carbonilla.

LA CLAVE

Sistema de reducción catalítica Selectiva o SCR en sus siglas inglesas

El AdBlue se almacena en su propio depósito, pues no se mezcla con el diésel. Se inyecta sobre los gases que genera el motor antes de que entren en el catalizador, contribuyendo a la conversión del NOx en agua y nitrógeno.



Patente alemana

●●● AdBlue es una marca registrada de la Asociación Alemana de la Industria del Automóvil (VDA) —equivalente a la patronal española Anfac— bajo la denominación comercial AUS32, en referencia a la disolución de urea al 32,5%. Bajo esta patente, numerosas industrias de refino o químicas han lanzado su propia marca comercial, siempre con el añadido AdBlue®.

El primero fue la ventilación del depósito de combustible en circuito cerrado, al que siguieron la recirculación de gases de escape (EGR) y los catalizadores, que mediante una reacción química transforman los NOx en gases menos peligrosos. En los vehículos pesados, las marcas optaron entre los catalizadores y los EGR, aunque con una mayor prominencia de los primeros que han ido evolucionando.

Los vehículos actuales, además del catalizador, montan filtros antipartículas que atrapan las emisiones de

benzopirenos. Pero las exigencias legales han hecho que todos ellos sean insuficientes.

Así, surgen dos evoluciones en los catalizadores: las trampas NOx, menos eficaces aunque más baratos, que suelen montar los modelos diésel de menor potencia, por debajo de los 1.800 centímetros cúbicos. Y el sistema SCR con el aditivo AdBlue, sin duda, el más eficiente, aunque también más caro, por lo que de momento se limita a los vehículos pesados y a los turismos de mayor cilindrada.

En el caso de los camiones, incluso se ha ido más lejos. Muchos fabricantes han desarrollado un sistema que conjuga la tecnología EGR y la SCR, por lo que es casi inevitable que todos los camiones y autocares cuenten con tanques de AdBlue.

El consumo de este aditivo es muy inferior al diésel, pues por cada 100 litros de combustible, los vehículos con SCR gastan entre 3 y 6 litros de AdBlue. El coste medio actual, según la web diésel o gasolina, es de 0,6 euros por litro, aunque puede llegar al euro. En principio, un depósito de 20 litros de AdBlue sirve para unos 20.000 km.

Sin embargo, para algunos camioneros es mucho. Recientemente la Policía foral de Navarra detuvo uno rumano cuyo vehículo tenía instalado un emulador de AdBlue, de venta legal en web, que engaña al sistema electrónico y permite que el vehículo funcione sin AdBlue. Distintas fuentes calculan en un 10% los camiones que montan este tipo de emuladores. ●

Q PREGUNTAS

Química para diluir el NOx

REDUCCIÓN CATALÍTICA SELECTIVA (RCS O SCR)

La reducción catalítica selectiva (RCS o SCR en sus siglas en inglés) es considerado el mejor sistema, entre los desarrollados hasta el momento, para el control de la emisión de NOx, compuestos químicos con oxígeno y, especialmente, nitrógeno en su formulación. Son considerados cancerígenos por la Organización Mundial de la Salud (OMS) y se producen en la combustión de gasolina y diésel, aunque en mayor proporción por este último. El SCR reduce las emisiones de NOx hasta 5 ppm y es el único sistema de control capaz de conseguir que los vehículos pesados y los coches de mayor cilindrada cumplan con las exigencias Euro 6 impuestas por Bruselas.

CÓMO ACTÚA EL SCR

El SCR pulveriza un compuesto con un alto porcentaje de urea (32,5%), denominado AdBlue. Este líquido, ante las altas temperaturas de los gases, genera una reacción química produciendo amoníaco que, una vez en el catalizador, descompone las moléculas de NOx en nitrógeno y H₂O (agua), menos nocivos.

QUÉ FUNCIÓN TIENE EL ADBLUE

El AdBlue no es un aditivo que aumente la eficiencia del diésel ni mejore el rendimiento de los motores ni los proteja. Su misión es reducir las emisiones de NOx, más perjudiciales para la salud que el CO₂ —lo emiten en mayor proporción los motores de gasolina—, pero también para el medio ambiente.

CUÁLES SON SUS AVERÍAS

Puesto que no interactúa en la combustión, no puede generar averías en el motor. Ahora bien, el sistema tiene unos elementos complejos que pueden estropearse, como el inyector de urea, los sensores de nivel del depósito, la unidad de control, máquinas que no existen en un coche sin AdBlue.

MANTENIMIENTO

En el caso de aquellos vehículos que cuentan con este sistema, hay que estar pendiente de rellenar el depósito antes de que se agote el aditivo. A la hora de repostar, hay que tener cuidado, pues el AdBlue es corrosivo y ataca a la pintura.

Potencia contratada significa ¿tengo que iluminar solo mi casa o todo el edificio?

En Gas Natural Fenosa hablamos tu idioma.

Así, si alguien te habla de potencia contratada, sabrás que es básicamente el máximo de electricidad que puedes consumir al mismo tiempo y que una manera fácil de ahorrar es ajustar la potencia contratada a tu consumo. Llámanos y estudiaremos si te conviene cambiarla y el ahorro que puede suponer hacerlo.

www.gasnaturalfenosa.es

Llámanos al

900 100 251

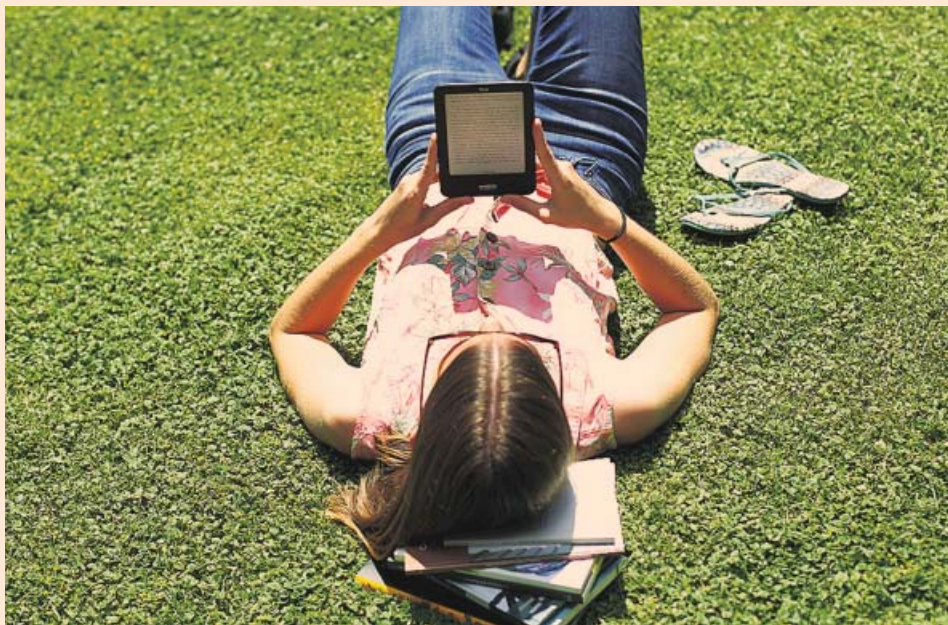
y te responderemos
en tu mismo idioma

gasNatural 
fenosa

Hecho y dicho

CONSUMO TECNOLOGÍA

EL LIBRO ELECTRÓNICO, A AÑOS LUZ DE COMPETIR CON EL PAPEL



La lectura digital no llega al 5% de las ventas de libros en España. Las editoriales esperan un repunte de cara al verano

ANA M. AGUILAR

ana.martinez@20minutos.es / @ana_maq

A pesar de un ligero aumento en las ventas, el *e-book* no acaba de despegar. Las expectativas no se han cumplido y el papel resiste sin problemas a la lectura electrónica, que solo representa el 4% del mercado del libro en España, según el último informe de la empresa de distribución digital Libranda, que excluye las publicaciones académicas.

Con la llegada del verano, editoriales y plataformas esperan un ligero crecimiento. La perspectiva de vacaciones y abundante tiempo de ocio mueve a los lectores a renovar su catálogo, tanto físico como digital. «Notamos un incremento durante los meses de verano. La estacionalidad que tradicionalmen-

te hemos visto en el libro en papel también se da en digital», afirma Eva Güell Ferré, responsable del área digital del Grupo Planeta.

El Netflix de los 'e-books'

●●● La carrera por convertirse en la plataforma de referencia para la lectura en la nube (libros 'de alquiler' en lugar de descargas) ha dado el pistoletazo de salida. Las plataformas de libros por suscripción han crecido un 93% en un solo año. Empresas como Nubico imitan el modelo de Netflix, una aplicación de videos que ofrece acceso ilimitado a sus productos a cambio de una tarifa mensual.

Eugenio de la Plaza y Mercedes Hernández, responsables del libro electrónico de Fnac, confirman la tendencia: «En esta época se nota un cierto repunte por la facilidad de transporte y movilidad de viajar con un único dispositivo». El *e-reader* es muy cómodo para los desplazamientos: es ligero, permite almacenar miles de títulos, acceder a ellos en cualquier momento y comprar en distintos idiomas sin importar la ubicación. Pero incluso con sus ventajas, no llega a seducir a gran parte del público.

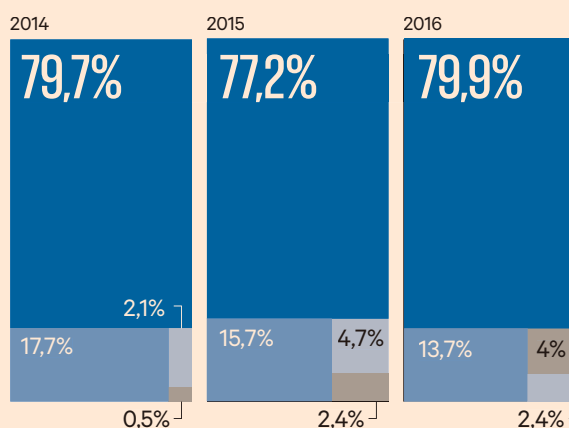
Aunque las ventas de libros digitales han crecido un 11% en 2016 respecto al año anterior, tan solo reportaron 38 millones de euros de los 939 millones del mercado total en nuestro país. «No acaba de

LA CLAVE

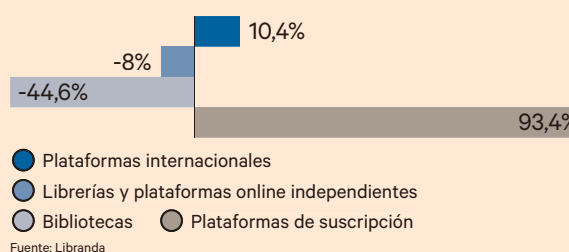
Reparto de la tarta digital

Las plataformas internacionales concentran el mayor peso de la venta de *e-books*. Gigantes tecnológicos como Google, Amazon o Apple ocupan el 79,9% del mercado. Les siguen las librerías y las plataformas independientes (13,7%), las plataformas de suscripción (4%) y las bibliotecas digitales (2,1%).

Distribución del mercado del libro digital en español



Variación por canales (2015-2016)



cuajar, porque no deja de ser incómodo, centra menos la atención y la comprensión —afirma Antonio M.ª Ávila, director ejecutivo de la Federación de Gremios de Editores de España (FGEE)—. Es un buen auxiliar para muchas cosas, pero los libros fundamentales tienen que estar en papel porque fijan más la atención».

Por su parte, Güell Ferré señala dificultades como la piratería y los bajos índices de lectura en nuestro país, donde más del 39% de los ciudadanos no abrió ningún libro en 2015, según el Centro de Investigaciones Sociológicas (CIS). A pesar de los obstáculos, confía en que el mercado digital «seguirá creciendo, pe-

ro no de la manera tan acentuada como lo ha hecho en los últimos años».

Sin embargo, en mercados más consolidados que el español, donde el negocio editorial digital está en pleno avance, la experiencia apunta no solo a un estancamiento de las ventas, sino a una vuelta atrás. Es el caso del Reino Unido, donde los libros electrónicos han caído un 17% en 2016 en títulos 'de librería' y un 3% si se incluyen los audiolibros y manuales educativos, según datos de la asociación de editores del país anglosajón.

La asociación inglesa señala la «fatiga de pantalla» como una de las razones que frenan la irrupción del ciberlibro. Los lectores ya invierten gran parte del día en las pantallas de sus móviles, ordenadores y tabletas y, en el tiempo libre dedicado a la lectura, prefieren desconectar del mundo digital.

6,8

euros de media es lo que cuesta un ciberlibro en España, con datos de 2016

Otra de las posibles causas del estancamiento es el precio. A pesar de ser menor que el del papel, no parece convencer a los consumidores. Según el informe de Libranda, el soporte digital es entre un 30 y un 60% más barato que el físico y el precio medio de un libro electrónico se sitúa en los 6,8 euros.

Actualmente, el *e-book* tiene un IVA del 21% y editoriales y plataformas exigen un cambio en la normativa española. Para ello, la Unión Europea debe llegar a un acuerdo que permita reducir los impuestos de las publicaciones digitales y equipararlas a las impresas, que presentan un tipo reducido del 4%. Con un precio más atractivo, los lectores podrían animarse a comprar más en internet. ●

DISTRIBUCIÓN

Plataformas para comprar o leer en la nube

24symbols

Emprendimiento nacional

Esta plataforma, de origen español, ofrece 500.000 *e-books* por 8,99 euros durante los tres primeros meses. Tras esta oferta, se abona la misma cantidad mensualmente.

eBiblio

eBiblio, biblioteca digital

Proyecto público promovido por el Ministerio de Cultura para que las bibliotecas españolas sean accesibles desde internet. Está disponible para sistemas iOS y Android.

NUBICO

Aplicación española

A partir de 8,99 euros al mes, los usuarios de Nubico —empresa de Telefónica y Círculo de Lectores— pueden leer más de 15.000 *e-books*, además de decenas de revistas.

kindleunlimited

La oferta de Amazon

Servicio de suscripción de libros electrónicos de Amazon. Tiene más de un millón de títulos y también cuenta con audiolibros y revistas, que ofrece por 9,99 euros al mes.

kobo

Amplio catálogo

Es una de las mayores tiendas de libros electrónicos y cuenta con más de cinco millones de títulos, que se pagan por unidad. En España, tiene un acuerdo con Fnac y La Central.

tagorbooks

Grandes librerías

Asociado con la Casa del Libro y El Corte Inglés, este sistema de lectura digital ha reunido un catálogo de 440.000 *e-books*, que el cliente paga por unidad.

CONSUMO TECNOLOGÍA

Si no estás tranquilo cuando sales de casa...



Motorola Scout 85. Cámara de videovigilancia interior con wifi que monitoriza hasta cuatro cámaras. Puedes ponerle a tu mascota sonidos de la naturaleza o música relajante para tranquilizarla en caso de que tenga ansiedad. También puedes regañarla si la ves sobre el sofá. **Precio: 125 €.** amazon.com

Habla y juega desde un 'smartphone'



Petcube. Algo así como una *webcam* para perros, pero en forma de cubo. Diseñada precisamente para hacer que nuestras mascotas se sientan menos solas. El dispositivo permite que nos relacionemos con ellas, incluso cuando nos encontramos fuera de casa. **Precio: 179 €.** petcube.com/es

Cómo combatir el aburrimiento



GoBone. No es ni más ni menos que un hueso 'inteligente' que se mueve, manteniendo así a tu mascota entretenida durante ocho horas. Hay una *app* disponible para el móvil con la que puedes ejecutar juegos más específicos como recuperar y esconder algo. **Precio: 179 €.** mygobone.com

ALGUNO SE CAMBIABA POR SU MASCOTA

'Gadgets' y 'wareables' mejoran la forma en la que interactuamos con perros y gatos, los alimentamos y los cuidamos

CLAUDIA RIZZO
crizzo@20minutos.es / @RizzoClaudia

Pongamos un ejemplo práctico. Acabas de llegar a casa después de estar todo el día trabajando y lo que más te apetece en esta vida es practicar *sillón-bol* frente a la televisión. No podemos culparte de que alguna vez la idea de tener que sacar a pasear a tu perro, tu amigo más fiel, no te resulte nada atractiva, especialmente si caen chuzos de punta o hace un frío espantoso en la calle. Y es en ese momento cuando das gracias al



La vida desde otro punto de vista

Fetch. Arnés para perros con dos puntos de montaje para perspectivas desde el pecho y la espalda. Hecho de un material que se puede mojar. Ajustable para adaptarse a perros pequeños, medianos y grandes, de 7 a 54 kg. **Precio: 49,99 €.** es.shop.gopro.com

cielo por el hecho de que la tecnología no solo tiene en cuenta a los humanos y mejora su calidad de vida, sino también a nuestros amigos de cuatro patas.

El mercado de productos dirigido a las mascotas, que son consideradas como un miembro más de la familia, va *in crescendo* con artículos relacionados con su salud y bienestar.

En el 49,3% de los hogares españoles (un total de 16,1 millones) hay un animal doméstico, cifra que ha crecido considerablemente en los últimos 10 años, y que aún es menor con respecto a otros países de Europa.

Collares con GPS, abrigos que tienen luces, *perros-cam*, correas con led para salidas nocturnas, dispensador de pienso controlado remotamente... La tecnología no solo mejora nuestra vida, sino también la de nuestros amigos de cuatro patas. ●



20M.ES/TECNOLOGIA

Puedes consultar en nuestra página web más información sobre nuevas tecnologías e internet.

A la caza del láser rojo



Frolicat Bolt Laser. Un juego de láser interactivo pensado para gatos que se mueve al azar en el suelo y las paredes. Tu mascota jugará sin descanso gracias a que integra un temporizador independiente. El juego debería compensarse con una golosina. **Precio: 19,99 €.** frolicat.com

Perfecto para gordos y rebeldes



Petnet SmartFeeder. Un dispensador de comida que hace un trabajo fantástico: dar de comer a la mascota en cuestión con la cantidad adecuada de alimentos que necesite, en el momento en el que se especifique, no importa qué tipo de comestibles sean... **Precio: 134 €.** petnet.io/smartfeeder

Que no se pierda: mininos bajo control

Tabcat Bundle. Se trata de una etiqueta que ponemos en el collar del gato y que sincronizamos con el móvil para localizarle si se pierde. Perfecto para encontrar mininos oscuros por la noche. **Precio: 125 €.** tabcatusa.com



ENTREVISTA

«El mercado demanda un tipo de empleo que no pueden cubrir los parados»

Andreu Cruañas

Presidente de Asemplo (patronal de empresas de trabajo temporal y agencias de empleo)

BEATRIZ P. GALDÓN
PND@20minutos.es / @20mMibolsillo

El mercado laboral ya no es el que era. La especialización está más valorada que nunca y las profesiones relacionadas con la digitalización son las más demandadas. Andreu Cruañas, presidente de Asemplo, considera fundamental que la formación de una persona se realice con criterio desde sus inicios. A su juicio, se necesitan reformar las políticas activas de empleo.

¿Se está creando empleo de calidad? No hay duda de que en términos cuantitativos se está creando empleo y que difícilmente la economía podría crecer a un ritmo muy superior a la media de los tres últimos años, con 500.000 nuevos puestos, como probablemente sucederá este ejercicio.

Si por calidad se entiende que hay que introducir elementos de empleabilidad, de formación, de orientación, de una buena selección, etc., la respuesta es sí. Pero si equiparamos temporalidad con precariedad, no es lo mismo.

¿Cómo ha cambiado el mercado laboral? No solo han cambiado el mercado y las necesidades de la sociedad, y por tanto los perfiles, sino también las empresas, que son principalmente pequeñas y medianas y que van incrementando su participación en la producción de empleo, que hasta el año pasado llegaba al 65%. Nos dirigimos a compañías de mucha especialización, de mucho nicho, también porque existe la externalización, el *outsourcing*.



JORGE PARIS

¿Qué importancia tiene la formación? La vida profesional de una persona dura unos 44 años. No sabemos qué áreas de trabajo u ocupaciones habrá que desarrollar en unos años. La formación inicial es el principal defecto de origen del sistema, porque en el mercado de trabajo están entrando personas que tomaron una decisión en un momento que tenían 14 o 15 años y quizá no hicieron un buen diagnóstico. La formación tiene que estar en conexión con una orientación permanente.

¿Ha cambiado la demanda de ETT tras la crisis? La demanda ahora es más robusta. Cualitativamente hemos notado una diferencia: se están pidiendo personas en términos generales con mayor cualificación, aún en aquellas ocu-

«La formación inicial de las personas es el principal defecto de origen del sistema»

«Desde hace más de un año existen dificultades para encontrar personal cualificado en servicios»

«Los empleos más demandados tienen que ver con la digitalización, ingenierías y 'marketing'»

paciones en las que aparentemente se necesitaba menos. Por ejemplo, en el sector servicios se están valorando los idiomas y la digitalización.

También hemos notado mayor fragmentación en el mercado; es decir, cada vez hay más nichos especializados de empresas y ocupaciones.

¿Qué perspectivas manejan para este verano? La campaña turística está demostrando que superará las previsiones; estaremos entre un 8 y 12% por encima del empleo de 2016. Desde hace tiempo hay dificultades para encontrar candidatos cualificados, y ahora también hay escasez de capital humano en sectores como el de servicios.

¿Se concentrará en el sector servicios? Sí, pero esta actividad también está muy ligada a la logística o el transporte, y el comercio también se ve beneficiado claramente.

¿Qué empleos son los más demandados y los que menos? Los más solicitados son los de alta cualificación ligados a tecnologías, ingenierías, *marketing*, negocios en la red; todo lo que tenga que ver con la digitalización de forma directa o indirecta. Siempre, además, con el componente del idioma.

También están creciendo los que tienen que ver con ser-

vicios a las personas en el ámbito por ejemplo sociosanitario y educativo, y también los relacionados con los servicios menos cualificados.

Las personas procedentes de la industria manufacturera poco tecnificada son las que peor situación tienen.

¿Qué edades son las más problemáticas? La franja comprendida entre los 45 y 55 años. Son personas con necesidades de reciclaje, con cierta desmotivación, especialmente mujeres, que curiosamente en términos de empleo evolucionaron bien durante la crisis.

¿Por qué se marchan muchos jóvenes licenciados al extranjero? Tampoco es el Dorado. Es verdad que se están marchando a otros países de la Unión Europea y que quizá los niveles retribuidos en España tampoco son acordes con la profesión, pero la actividad económica es la que es y no se puede cambiar el modelo productivo. Por eso es muy importante orientar bien el acceso al mercado de trabajo y los estudios iniciales.

Hay un tema importante con el Reino Unido, donde existe una situación de incertidumbre [por el brexit]. Ya se está empezando a detectar el regreso de profesionales preparados procedentes de este país.

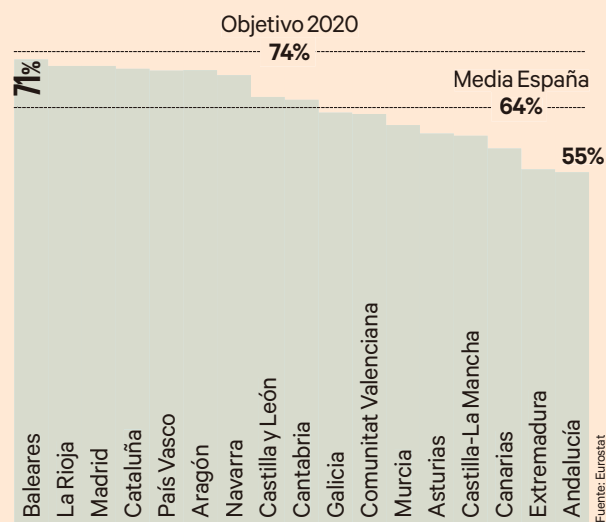
Me parece primordial que los jóvenes, durante los estudios o inmediatamente después, tomen contacto con el mundo del empleo, aunque no tengan que ver con su profesión porque adquieren habilidades laborales como cumplir horarios o tener jefes. Lo malo es que se enquistan en posiciones de sobre-cualificación.

¿Qué carreras tienen peor salida laboral? Tienen más dificultades las relacionadas con el ámbito de letras, humanida-

LA CLAVE

Objetivo en 2020: tasa de empleo del 74%

La UE puso en marcha un plan en 2010 para establecer las condiciones necesarias para un crecimiento sostenible, inteligente e integrador. Los países tienen hasta 2020 para alcanzar los objetivos en los ámbitos de empleo, I+D y educación. En España, la meta en la tasa de empleo es del 74%.



ENTREVISTA

VIENE DE PÁGINA ANTERIOR

des, filosofía, filología, historia... Pero de todas formas, cada vez detectamos más empresarios que partiendo de una especialización en una profesión valoran la influencia de este tipo de conocimientos. **¿Pueden tenerlo más fácil quienes se inclinan por aprender un oficio?** Sin duda. Las personas que han cursado lo que se conoce como grado medio o superior tienen unos niveles de colocación altísimos. Una de cada tres ofertas de empleo que se publican en España están dirigidas hacia este tipo de titulaciones. El problema es que abandonen los estudios antes de terminar.

Hay que vencer esa resistencia psicológica de que todos los padres queremos que nuestros hijos sean universitarios. Un licenciado en una posición equivocada es una bomba de relojería porque no estará satisfecho y se irá en cuanto pueda; de hecho ya se está viendo que hay muchos sectores que se están llevando a los profesionales con mejores ofertas.

¿Cómo está la sobrecualificación en España? Desde 2013 el número de sobrecualificados ha crecido más de un 12%. En este momento suponen más del 53% del total de los ocupados, entendiéndose por 'sobrecualificados' a personas que están desempeñando un trabajo por debajo de su preparación. Mayoritariamente son jóvenes.

Por el contrario, hay un 3,6% de infracualificados; pero han crecido un 13% porque son personas de una determinada edad que han crecido dentro de su empresa y esta tiene confianza en ellos aunque no tengan la formación necesaria.

¿Qué perfil tiene la persona que acude a una ETT? El perfil medio es un joven de entre 20 y 35 años con estudios finalizados, preferentemente de Secundaria, que busca su primer empleo o entrar en empresas de su especialización. **¿Y antes de la crisis?** Había una mayor diversidad de edades. Había más casos de industria manufacturera, de operarios, cualificados y no cualificados, y del sector servicios, aunque menos intensivo en hostelería.

¿Cuánto empleo crean las ETT? La tasa de intermediación de las ETT sobre el total de la población asalariada es del 3%, y sobre la temporal, del 18,9%. El principal problema es que la mayoría de la temporalidad no se gestiona a través de una ETT y se producen defectos en la selección.

¿Cuál es su papel en el sector público? Hasta hace unos años, las ETT tenían prohibida la presencia en el sector público, y en la actualidad sigue siendo muy poco significativa. Y eso a pesar de que ofrecemos un proceso de selección ligado a los méritos y las necesidades, somos rápidos en la respuesta y actuamos con los controles y la transparencia necesarios. Además, las ETT estamos obligadas por ley a retribuir con el mismo salario de la empresa usuaria.

En Europa, solo en las actividades del ámbito sanitario y de educación para suplir atenciones puntuales, las ETT suponen el 30% de ese mercado.

Asemplo estima que se podrían crear un millón de puestos de trabajo entre este año y 2018. ¿Cómo? La economía ya los está creando. Hay consenso en que el

mercado laboral. O hacemos un esfuerzo intensivo de políticas activas en formación, reciclaje y en orientación profesional o a esas personas no las colocaremos.

En 2017 y 2018, se pueden crear un millón de puestos de trabajo si se mantiene la situación como hasta ahora. La clave está en que tengamos la calidad de empleo que se necesita. Hay muchas empresas que están frenando proyectos o ampliaciones del negocio porque no tienen el capital humano especializado. El reto es importante.

¿Esto nos acercaría a los objetivos marcados por Europa para 2020? Sí. Hay algunos que cumplimos y otros no. Por ejemplo, llegamos al de la tasa de universitarios de entre 30 y 34 años y también a la reducción del abandono escolar. En lo que más alejados estamos es en la inversión en I+D, que es precisamente lo que impide llegar al resto de objetivos fijados.

La OCDE considera vital que España ahonde en la reforma del mercado laboral... La reforma laboral ha hecho la salida del mercado de trabajo; de alguna forma permitió que no se lesione la unidad productiva cuando cae la actividad. Esto quizá permitió salvar puestos de trabajo y empresas.

Ahora hay que hacer una reforma de entrada al mercado de trabajo; hay que modificar la contratación y ligar a esto todas las reformas de políticas activas de empleo. Hay que eliminar toda la temporalidad fraudulenta, y la que sea legal, que esté justificada.

¿Qué impacto tendrá la tecnología en el empleo? Las necesidades de las empresas y las personas se van a mantener e incluso incrementar; la tecnología ayudará a estos procesos, pero no todo será nube. Todos somos buenos en algo, la clave está en encontrarlo y cada vez más la singularidad de cada uno va a ser más tenida en cuenta.

¿Cuáles son los retos de Asemplo a los cuatro años de su constitución? Tenemos el 80% de representación del sector de empresas de trabajo temporal. Es una patronal moderna, basada en un sector nuevo: el del capital humano. Nuestro reto en este momento es ser útil para el nuevo escenario del empleo, tanto para las empresas como para los trabajadores; queremos hacer una aportación de valor y ganar la confianza de la sociedad, de los candidatos y de nuestros clientes, las empresas. ●

BIO

Andreu Cruañas

Licenciado en Derecho, Andreu Cruañas ha desarrollado su carrera profesional ligada al mundo laboral. Ha sido director general de Empleo de la Generalitat de Catalunya y vicepresidente del consejo catalán de formación profesional. Tiene representación en CEOE y Cepyme.



20M.ES/MIBOLSILLO

Visita nuestra web para poder leer esta entrevista así como otras publicadas en anteriores números.

paro estructural está sobre el 18%. Es decir, la economía se está reactivando laboralmente en todas las actividades, pero el tipo que está demandando no lo puede ofrecer con los desempleados. Puede nutrirse de los estudiantes como va a ocurrir este mes, que van a entrar en

«Sin una política activa y orientativa en formación y reciclaje, los parados no se colocarán»

«Un licenciado en un puesto de trabajo infracualificado es una bomba de relojería»

«La franja de edad más problemática para encontrar empleo está entre los 45 y 55 años»



Formación de los jóvenes dentro de las empresas

Bankia financia proyectos de formación dual para que los estudiantes reciban una educación práctica y especializada

Bankia mantiene un compromiso con la formación dual, modelo que alterna la estancia entre el centro educativo y el empresarial. Es decir, se reparten el currículum y los dos son responsables de su formación. Durante el año 2016, la entidad dispuso una dotación para proyectos de Formación Profesional (FP) Dual de 3,8 millones de euros, un total de 234 personas se beneficiaron de las actuaciones de Bankia en esta materia y se entregaron 68 becas.

Además de financiar este tipo de proyectos –Bankia tiene firmados convenios con 13 comunidades autónomas para el fomento y la promoción de la formación dual–, la entidad ha puesto en marcha su propia iniciativa en Madrid y en Valencia, por la que 44 estudiantes de Administración y Finanzas han recibido una enseñanza

Las habilidades más buscadas

●●● En colaboración con la Fundación Incyde y con el apoyo del Fondo Social Europeo, el proyecto Ditec ofrece 180 horas de formación adicional en competencias muy demandadas por las empresas como **marketing digital, programación, gestión de proyectos, lenguaje digital o experiencia de usuario.**

práctica en aulas y en oficinas del banco como gestores de clientes en entidades financieras. Se han ejercitado en productos y servicios financieros, venta asesorada al cliente, gestión de riesgos, mercados e inversiones, entre otros aspectos, además de apren-

der a manejar el sistema operativo de Bankia. Más de 200 horas de formación dentro de la clase y otras 1.000 horas en oficinas de la entidad, que se añadieron al currículum de su ciclo formativo.

Todos ellos contaron con un tutor de empresa, encargado de asegurarles un proceso de aprendizaje de calidad en el centro de trabajo y coordinado con sus tutores en el centro educativo.

Tras dos años en los que los estudiantes han adquirido la misma formación que Bankia da a sus gestores especializados, la primera promoción de FP Dual Bankia se titula en junio de 2017. La segunda promoción comenzará este mes de junio, contando de nuevo con los estudiantes de los centros colaboradores del programa en Madrid y Valencia. Se ponen 50 plazas a su disposición.

Porque cada segundo cuenta
DAMOS CUERDA
Un proyecto de Bankia para Empresas y Pymes

<http://www.blogbankia.es/es/damos-cuerda/>

Bankia
SIGAMOS TRABAJANDO

FISCALIDAD

IMPUESTO DE PLUSVALÍA, UN EFECTO 'BOOMERANG'

Una sentencia del Tribunal Constitucional exige pagar el tributo según el precio de mercado y no según el catastro

JUAN FERRARI
PND@20minutos.es / @20mMIBolsillo

Mala racha para Hacienda. En el lapsus de un mes, el Tribunal Constitucional ha puesto patas arriba el ministerio que dirige Cristóbal Montoro. El 9 de junio declaró inconstitucional la amnistía fiscal –regularización la llama el Gobierno– aprobada en 2012. Lo que ha supuesto un duro efecto de imagen para el Ejecutivo, aunque con nula repercusión recaudatoria.

No así la sentencia de un mes antes, 11 de mayo, en la que el Alto Tribunal echa para atrás la esencia misma del impuesto sobre el incremento del valor de los terrenos de naturaleza urbana (Iivtnu), popularmente, impuesto de plusvalía. La sentencia determina que esta figura no se ajusta al principio constitucional de capacidad económica del contribuyente.

El tributo, que es recaudado y gestionado por los ayuntamientos, es fruto de una complicada configuración fis-

cal que mantiene una endeble relación entre los distintos impuestos para evitar la doble imposición. Legalmente no se puede gravar dos veces, con distintos tributos, un mismo hecho económico. Pero algo así sucede con el de plusvalías.

Como explica José María Mollinedo, secretario general de Gestha, la venta de un piso ya está gravada en el IRPF, pues el contribuyente debe pagar un porcentaje del beneficio obtenido. Pero Mollinedo aclara que el legislador fue benévolo en el caso del IRPF estableciendo fórmulas para reducir la tributación.

A cambio, la Ley de Haciendas Locales establece un segundo impuesto, el Iivtnu, que grava también la venta del piso. Sin embargo, para evitar la doble imposición –y chocar con el IRPF– se alambicó un argumento para diferenciar el hecho imponible de ambos impuestos. Así, mientras que en la renta se tributa según el incremento del valor del inmueble –medido por la diferencia entre el precio de compra y el de venta–, el de plusvalía se paga según haya evolucionado el precio del terreno sobre el que se asienta dicho inmueble.

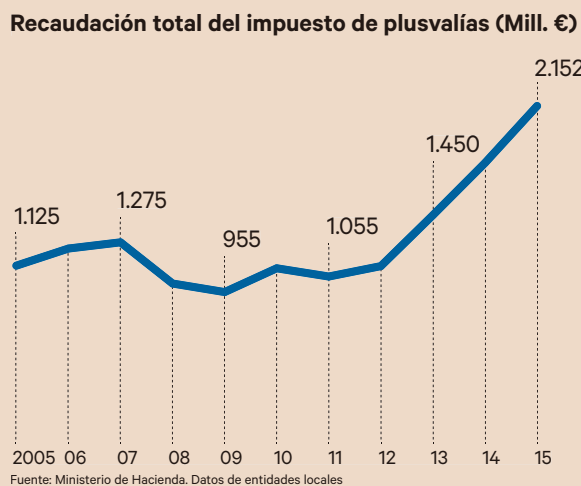
Aunque en este caso determinar la evolución del terreno se convierte en harto difí-

LA CLAVE

El impuesto de plusvalías ha aumentado su recaudación durante la crisis



El precio de la vivienda está repuntando. JORGE PARIS



cil. Para salvar esta complejidad, se optó por utilizar el valor catastral como base impositiva. Sin embargo, el catastro es un valor que poco tiene que ver con la realidad. Lo fijan los propios ayuntamientos y ellos determinan cada cierto tiempo en cuánto sube.

Así, con la crisis se ha dado una paradoja. Personas que compraron una vivienda en pleno *boom* y vendieron en la crisis por debajo del precio de compra se han encontrado con que tenían que pagar por el impuesto de plusvalía a pesar de que el piso había devengado minusvalías. Varios acudieron a los tribunales y el Constitucional ha fijado que no se tribute cuando se haya vendido con pérdidas. Se abre así la puerta a que otras personas que también tuvieron minusvalías reclamen ese dinero y los ayuntamientos se vean en la obligación de hacer frente a una avalancha de devoluciones.

Ahora, el Ministerio de Hacienda tiene que dar una solución y establecer de qué manera se ha de fijar la evolución del precio de los terrenos de tal forma que se ajuste más a la realidad, abandonando el catastro como referencia.

Sin embargo, el cambio tendrá consecuencias futuras para los posibles vendedores de pisos. La caída de precios sufrida durante la crisis ha sido una excepción en el mercado inmobiliario, muy activo en España. Lo normal es que el precio de venta sea siempre superior al de compra e, incluso, con beneficios abultados. Mollinedo considera que es fácil que si se recupera la actividad económica e inmobiliaria –los precios ya están su-

Coto a los especuladores

●●● José María Mollinedo considera que, a pesar de que los precios de la vivienda suban, no se producirá el *boom* anterior a la crisis, pues los bancos no darán créditos con tanta facilidad. Además, considera que si el impuesto de plusvalía sufre una subida sensible, servirá de freno a la actividad de especuladores que compran con el afán de revender unos meses más tarde con fuertes beneficios, inflando el precio de la vivienda.

5,3%

ha subido el precio de la vivienda en el primer trimestre de 2017 según el INE

biendo nuevamente– aumentar la recaudación por este tributo. Por otro lado, los precios del mercado siempre están por encima de los valores catastrales, entre un 50 y un 60%, apunta el secretario general de Gestha.

La sentencia, y la obligación de pagar el tributo según el mercado en vez del catastro, tendrá un efecto *boomerang* para los futuros vendedores, que podrían ver aumentar el pago del impuesto. De todas formas, está por ver cuál es la decisión que adopta el departamento de Cristóbal Montoro. Podría buscar fórmulas para minimizar el valor del mercado.

ANÁLISIS

Evadir la cárcel pagando



Juan Ferrari
Periodista

Este mes hemos asistido a uno de los acontecimientos fiscales más trascendentes de los últimos años: el Tribunal Constitucional declaraba ilegal la amnistía fiscal que llevó a cabo en 2012 el Gobierno de Mariano Rajoy orquestada por su ministro Cristóbal Montoro.

Aunque el Tribunal se apoya en un defecto de forma al sentenciar que el decreto ley que utilizó el Gobierno para la amnistía no es el instrumento legal adecuado, saca los colores a Hacienda cuando dice que la disposición «viene a legitimar como una opción válida la conducta de quienes, de forma insolidaria, incumplieron con su deber de tributar de acuerdo con su capacidad económica, colocándolos finalmente en una situación más favorable que la de aquellos que cumplieron voluntariamente y en plazo su obligación de contribuir».

No obstante, a pesar de declarar inconstitucional la amnistía, el Tribunal permite que los 31.000 contribuyentes que se acogieron a ella se vayan de rositas al dar por buenas las declaraciones complementarias que hicieron para acogerse a la medida de gracia del Gobierno.

La mecánica de la amnistía es sencilla: Hacienda ofrece impunidad legal –y no ir a la cárcel– a aquellos contribuyentes que voluntariamente reconozcan que han evadido dinero y abonen las deudas más recargos.

En un símil simplón, es como si la policía permitiera a todos los ladrones de bancos limpiar su historial delictivo si devuelven el dinero que han robado.

Cristóbal Montoro la defendió –y Rajoy lo ratificó– esgrimiendo que con ella

Hacienda guarda bajo 7 llaves los nombres de los 31.000 evasores que fueron amnistiados

No obstante, el Tribunal permite que los defraudadores se vayan de rositas

recaudaría 2.500 millones de euros, que finalmente fueron 1.200 millones.

El Constitucional invalida el argumento al considerar que la Agencia Tributaria tenía que haber hecho su trabajo, enviando a los inspectores a cazar a los defraudadores. No sé si los habrían encontrado, pero de ser así, muchos estarían hoy ante un juez explicando por qué robaron y algunos, incluso, en la cárcel.

Pero la amnistía de 2012 no ha sido la primera vez que el Gobierno de Rajoy ha cerrado las puertas a procesos penales contra famosos por motivos fiscales.

En 2011, tras conocerse las cuentas ocultas de muchos españoles en el banco suizo HSBC, el fisco alargó los plazos para que pudiesen regularizar sus cuentas opacas y zafarse de un juicio por delito fiscal.

Algunos nombres de los amnistiados han salido a la luz por informaciones periodísticas, aunque Hacienda mantiene el listado completo bajo siete llaves. Hace tiempo el fiscal que investigó a Lola Flores por delito fiscal me reconoció que el Gobierno no quería meterla en prisión. Me pregunto: y ¿ahora? ●

CUATRO NUEVAS TARIFAS A MEDIDA DEL CONSUMIDOR

Gas Natural Fenosa lanza ofertas para cubrir las necesidades del usuario: coste fijo, precio según horario o interés ambiental

PND

PND@20minutos.es / @20mMibolsillo

La compañía Gas Natural Fenosa apuesta por disponer una gama de productos específicos y variados para cubrir las necesidades de los consumidores. Así, permite al ciudadano elegir el contrato que más le convenga según la cantidad de energía que acostumbra a gastar, de cómo quiere pagar y de sus preferencias por las energías renovables.

Con este fin, la empresa energética acaba de actualizar su cartera de productos para el mercado doméstico liberalizado con el objetivo de ofrecer tarifas eléctricas y de gas natural a medida de los diferentes perfiles. Los consumidores demandan hoy más que nunca un buen asesoramiento, unos servicios que tengan valor añadido y una personalización de todos los productos, también en energía. La compañía responde ofreciendo cuatro nuevas opciones que se adaptan



El usuario puede elegir que el precio del kWh no varíe. GTRES

a las maneras de consumo actuales: planas, para aquellos clientes que quieren pagar lo mismo cada mes; estables, que garantizan que el precio del kWh se mantenga al mismo nivel todos los meses; flexibles, cuyo precio depende de las horas de consumo energético (mañana, tarde, noche...); y eco, pensada para los clientes con mayor concienciación medioambiental.

PLANA

COSTE FIJO PARA NO LLEVARSE SORPRESAS.

En lugar de pagar cada vez una cosa diferente, el usuario que contrata esta modalidad siempre abona la misma cuota en su factura y, de esta manera, evita sorpresas a final de mes. Por tanto, está pensada para aquellos clientes que quieren controlar su gasto energético, ya que saben con certeza la cantidad que se gastarán cada mes y pueden organizar su cesta de gastos.

Gas Natural Fenosa ofrece hasta cinco tipos de tarifas planas, en función del consumo contratado: desde la micro, pensada para consumos pequeños; hasta la extra, pensada para gastos más elevados.

Una vez contratada la tarifa plana, la compañía energética informa a sus clientes mensualmente de cuánta energía han gastado y de cuánto les queda para llegar al límite que tienen contratado. Además, justo cuando están a punto de superarlo, la empresa avisa a los clientes a través de la factura y también con un mensaje de texto en el móvil o correo electrónico. Si en cualquier momento un cliente necesitara cambiar de una tarifa plana a otra, puede hacerlo tranquilamente y sin

ningún coste, independientemente del motivo. Y, si a los 12 meses de disfrutar de la tarifa plana, el usuario no supera el consumo máximo previsto, este es bonificado con una cuota mensual gratis al renovar por un ejercicio más. Y así cada año.

ESTABLE

MISMO KILOVATIO-HORA. El cliente tiene la tranquilidad de que el precio del kWh eléctrico o de gas natural no cambia a lo largo del contra-

LA CLAVE

¿Cómo dar con el mejor contrato?

Para saber qué tipo de tarifa plana nos conviene más, es conveniente revisar las últimas facturas energéticas. También podemos llamar a Gas Natural Fenosa al teléfono 900 333 223 o consultar la web www.gasnaturalfenosa.es, donde podemos encontrar un recomendador de tarifas.

to, que puede ser de 12 o 24 meses, según elija el consumidor. Aunque la factura pueda variar en función del consumo de cada mes, el cliente se asegura de que no lo haga por las variaciones del mercado. Esta tarifa, además, tiene un descuento del 5% en la parte de la factura que al usuario más le convenga (fija o variable).

FLEXIBLE

PRECIOS SEGÚN HORARIOS.

Esta tarifa eléctrica se adapta al ritmo de vida de cada uno, en función de sus hora-

rios de trabajo y del tiempo que pasa en el hogar. Los clientes eligen el mejor precio para las horas en las que más consumen, es decir, las horas que habitualmente están en casa. Además, igual que en la tarifa estable, se puede elegir un descuento del 5% en la parte de la factura fija o variable.

De esta manera, existen dos modalidades de tarifa flexible: la nocturna y la trihoraria. Cada una depende del horario escogido por los consumidores.

ECO

PARA LOS MÁS ECOLOGISTAS.

Este contrato ofrece un precio fijo del kWh a 12 meses y está pensado para aquellos que quieren consumir solamente energía cuyo origen sea 100% limpio para así contribuir a mantener los recursos medioambientales de nuestro planeta.

Con la tarifa eco luz, Gas Natural Fenosa proporciona toda la energía procedente de fuentes renovables. En el caso del gas natural, la compañía garantiza que neutralizará el 100% de las emisiones de gases de efecto invernadero (CO₂, CH₄ y N₂O) equivalentes al consumo de los clientes de las tarifas eco gas a través de la adquisición y compensación voluntaria de los certificados de reducción de emisiones (CER). El proceso de compensación de emisiones con CER será realizado en el Registro Europeo de Emisiones y será verificado y certificado por Aenor. ●



20M.ES/BIENESTARSOSTENIBLE

Puedes leer esta información y otras noticias sobre energía y bienestar sostenible en nuestra página web.

Vulnerabilidad energética significa que puedes llamarnos y te ayudaremos

En Gas Natural Fenosa ponemos un teléfono de atención específica a disposición de las personas en situación de vulnerabilidad. Si lo necesitas, llámanos y un experto te informará de los mecanismos que existen para hacer frente a estas situaciones, así como de las soluciones que nosotros te podemos ofrecer para ayudarte.

www.gasnaturalfenosa.es

gasNatural
fenosa 

Hecho y dicho

Teléfono gratis
clientes vulnerables
900 724 900
A tu servicio,
24 horas al día,
365 días al año