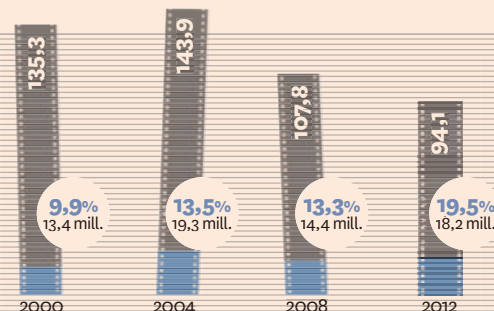


EL DATO DEL MES

El cine español duplica su cuota desde el año 2000

La cuota de espectadores que fueron al cine a ver películas españolas fue, en 2012, del 19,5% (18,2 millones), más del doble que en 2000. El total de espectadores ha bajado, desde entonces, a poco más de 94 millones. FUENTE: ICAA



CONSUMO

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



LUIS F. SANZ

En busca de la **conexión total**

Las operadoras tratan de atraer al consumidor con planes combinados de telefonía, televisión e Internet, aunque las retransmisiones de los partidos de fútbol y las series son las propuestas con más gancho

JUAN CASTROMIL (Clipset)

El trabajo de las operadoras de telefonía hace tiempo que dejó de ser conectar a dos personas a través de un hilo de cobre. De hecho, ya ni siquiera vale con que los conecten sin cables a través del móvil, la gente quiere más.

El negocio de las telecos ha cambiado mucho en muy poco tiempo. Cada vez cuenta más la variedad de la oferta de servicios, así como los contenidos disponibles para el

usuario y la posibilidad de que todo esto se comercialice de forma conjunta. En este complicado camino nos encontramos, además de la conexión telefónica fija y móvil, primero con el acceso a Internet y después con los canales de televisión de pago. Dos extras que sirven para tentar al consumidor hacia cada marca.

La última apuesta está siendo combinar todos estos servicios bajo una oferta única que abarque todas las necesidades del usuario y a ser

posible añadirle algún contenido exclusivo que la competencia no pueda ofrecer.

Hace no tantos años, la voz era el principal medio de comunicación entre personas a través del teléfono. Este servicio y el de los SMS fue durante mucho tiempo la fuente de ingresos más importante de estas empresas.

La ironía del destino ha relegado el servicio de telefonía a un papel secundario, liderado por los móviles, que han desplazado al teléfono fijo.

El fútbol sigue siendo el rey

Los distintos combos pueden ofertar más o menos minutos de voz, más o menos megas y más o menos euros al mes, pero existe un elemento diferencial que se llama fútbol. Propuestas como las de Movistar, Orange, Jazztel o Vodafone dan acceso a las retransmisiones futbolísticas gestionadas por Canal+ Liga bajo diferentes fórmulas que se sitúan sobre los 15 euros al mes.

Por otra parte, los SMS han sido fagocitados por los servicios de mensajería gratuita.

Los precios de este tipo de servicios son un sangriento campo de batalla donde todas las empresas pelean al céntimo sus ofertas. Aquí la batalla está dominada por las grandes, pero las operadoras virtuales están ganando montañas de clientes a base de mejores precios y contratos más sencillos.

Actualmente, el acceso a Internet está casi garantizado en

toda España a un mínimo de un mega mediante la conexión ADSL, pero esta opción es más vieja, da más problemas y tiene más limitaciones de futuro que la fibra óptica, por eso siempre que sea posible es mejor escoger la segunda opción.

El problema es que la fibra aún no está desplegada en todas las zonas, lo que puede cambiar la elección óptima en función de la cobertura. Este es un punto importante a preguntar cuando nos ofrezcan el servicio.

SIGUE EN PÁG. 2 >

VIENE DE PÁG. 1 > Los servicios de televisión a la carta, junto con la oferta cada vez más amplia de canales temáticos, pone contra las cuerdas al modelo actual de ocio televisivo. Ahora las telecos tienen en sus manos la distribución de estos contenidos audiovisuales cuyo valor comercial y estratégico es inmenso. Y no hay que olvidar que esta nueva fórmula incluye tanto la televisión en casa como en el móvil, aunque no siempre en ambas plataformas.

Además no todas las operadoras cuentan con planes combinados que incluyan televisión, ya que los acuerdos con las distribuidoras de contenidos suelen ser bastante difíciles. Las complejas negociaciones con los derechos de emisión dan lugar a extraños resultados en los cuales puede ocurrir que un canal tenga los derechos de emisión de un campeonato deportivo, menos determinados partidos estrella, mientras que otro canal ofrezca precisamente esos partidos, pero no el campeonato. En otros, nos encontramos que podemos ver una serie en la tele o en el móvil cuando estamos en España pero no desde otro país, aunque lo hayamos pagado.

Esto supone un auténtico laberinto que requiere bastante dedicación para determinar, en función de las preferencias de cada uno, cuál es la mejor opción. Fútbol, series y películas son las más buscadas, pero en algunos casos se incluyen más de 70 canales temáticos que incluyen ocio para niños, un punto a tener en cuenta por las familias.

Así está el mercado

Para complicar aún más el panorama y las opciones de los consumidores, la disponibilidad de las diferentes ofertas no es homogénea en toda España. Movistar es probablemente la más amplia en disponibilidad y servicios incluidos. Mientras, Vodafone aún no tiene una apuesta claramente definida en esta línea, si bien al menos ofrece una opción de televisión en el móvil.

Orange ha modelado bien su apuesta en este sector, con varias combinaciones de sus servicios que dan como resultado un equilibrado conjunto de servicios. Por su parte, Yoigo está estudiando el panorama, pero no tiene nada de momento que incluya televisión.

En una rama diferente se encuentran ONO y Jazztel, que vienen del mundo de los proveedores de Internet y han ampliado sus servicios, pero lo hacen con importantes limitaciones geográficas, lo que resulta frustrante, ya que suelen contar con atractivas alternativas.

PRINCIPALES PLANES EN EL MERCADO	movistar	JAZZTEL	ONO	orange	vodafone
PLAN COMBINADO (ADSL+MÓVIL+TV)	FUSIÓN 4G	ADSL + MÓVIL PACK	INTERNET 50 MB + TV	CANGURO 45 + TV	INTEGRAL (SIN TV)
PRECIO AL MES (OFERTA SIN IVA)	49,90 € + 15 € Movistar TV	19,95 € ADSL y móvil + 14,95 € TV	24,90 €	45 € + 10 € TV	31,25 €
CUOTA DE LÍNEA	Incluida	14,99 €	15 €	Incluida	Incluida
PROMOCIÓN HASTA...	Sin promoción	1/1/2014	Primer año	Sin promoción	6 meses
PRECIO AL MES FINAL (SIN IVA)	64,90 €	49,89 €	46,90 €	55 €	31,25 €
PERMANENCIA	12 meses	12 meses (TV)	Según contratación	12 meses	Hasta 24 meses
PENALIZACIÓN	190 € + adicionales	95 €	Hasta 151 €	Hasta 150 €	Según contratación
LLAMADAS DESDE FIJO	... a fijo, ilimitadas; a móvil, 500 min S-D; y 50 min L-V	a fijo 5.000 min/mes	a fijo, ilimitadas; a móvil, 60 min	Ilimitadas a fijo nal.; 1.000 min a móv.; 300 fijos inter.	a fijo, 3.000 min; a móviles, 350 min (fin de semana)
LLAMADAS DESDE MÓVIL	Ilimitadas	100 min	200 min	Ilimitadas	100 min
INTERNET MÓVIL	1 GB (4G+1.000 SMS)	100 MB	200 MB	1 GB (+ 1.000 SMS)	1 GB (4G + 1.000 SMS)
VELOCIDAD INTERNET	Hasta 10 MB	Hasta 30 MB/s	Hasta 50 MB	Hasta 20 MB	Hasta 35 MB
CANALES TELEVISIÓN	77 canales	Jazzbox/Yombi 6 canales	+70 canales	+25 canales	yomvi (solo en móvil)
EXTRAS	Canal+ Liga gratis (promo hasta 30-11) y Spotify a 50%	Canal+ Liga y Champions gratis hasta 2014	Opción TiVo	Canal+ Liga 15 €; bono tráfico móvil gratuito	(360 MB) Canal+ Liga 10 € en móvil
INFORMACIÓN	1004	900 808 100	800 400 520	1414	1444



Un visitante comprueba una aplicación telefónica en el último salón Mobile World Centre de Barcelona.

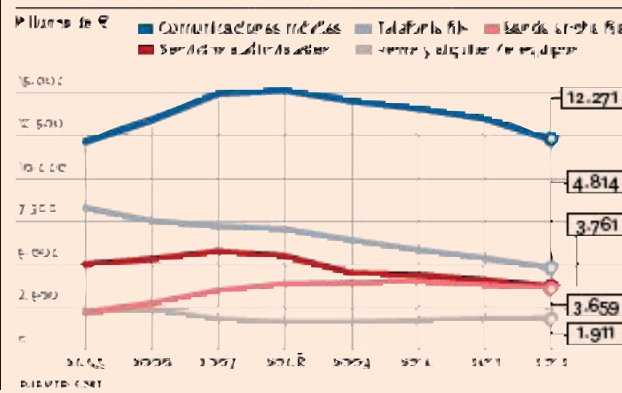
EFE

2,5 millones de usuarios tenía Fusión 4G, el plan de Movistar, el pasado 11 de septiembre, casi un año después de su lanzamiento.

El incierto futuro de la televisión

La televisión sigue siendo el formato más popular, pero con la llegada de Internet y de los móviles, el panorama mundial ha cambiado. No hablamos solo de YouTube, probablemente el mayor canal de vídeo, también de nuevos actores como Hulu o Netflix (todavía por desembarcar en nuestro país), cuya estrategia de distribución ha crecido hasta empezar a producir sus propias series. Sin meternos a hablar de plataformas propietarias como Apple TV o Android TV, que también tienen mucho que decir.

EVOLUCIÓN DE LOS INGRESOS DEL SECTOR



H. DE PEDRO

Ojo con la letra pequeña. En casi todas las ofertas, las operadoras tratan de atraer al consumidor con tentadores precios. Sin embargo, una práctica demasiado extendida hace que los precios anunciados para las cuotas solo sean válidos durante unos pocos meses, pasando después a un precio notablemente superior.

Lo peor es que esta información suele venir en letra más pequeña para que pase desapercibida. Por ello, resulta obligatorio preguntar sobre este punto antes de contratar cualquier servicio y conocer de antemano y con la mayor precisión posible cuál será el coste fijo real una vez acabadas las promociones.

Distintas promociones

Íntimamente relacionado con los anteriores, nos encontramos con el lío de las ofertas. Una misma operadora puede tener diferentes promociones que traten de encajar con los diferentes tipos de consumidores.

En la tabla hemos reunido la que consideramos más generalista de cada una, pero, ojo, puede que tengan otras opciones e incluso que pasadas unas semanas mejoren las condiciones o los servicios. Al fin y al cabo es un producto tremendamente variable en su oferta y que evoluciona en función de las demandas del mercado.

COMENTARIOS DE LOS LECTORES A MIBOLSILLO

Menos impuestos para emprendedores

Sí, claro, menos impuestos al principio, pero luego... te hacen pagar lo anterior y lo futuro, tuyo y del vecino. Como habéis hecho con los autónomos. Visto lo visto, prefiero lo difícil, que ya me las ingeniaré para conseguirlo, porque nadie da duros a pesetas. **JCVQUERIZO**

Yo soy empresario, acabo de cumplir el primer año de mi negocio, y la miniexperiencia que tengo como joven emprendedor es que ¡no se lo aconsejo a nadie! ¿Por qué? Primero, porque por regla general el primer año vas a sufrir pérdidas, es lo lógico, pero te das cuenta de que los números negativos no son por falta de clientela, sino por los impuestos (retenciones, autónomos, SS trabajadores, impuestos de la luz y el agua; en este último caso, en Valencia es ¡el 60% del pago!). **RACIONAL**

Yo animo a que nadie se acoja a estas medidas en tanto no se produzca una auténtica reforma del sector financiero y el ámbito fiscal. Me explico: se ha producido una condonación de deuda a los bancos de 36.000 millones de euros que deberemos pagar los ciudadanos. Los mecanismos de corrupción y que nos llevaron al crack siguen intactos. El Banco de España continúa bajo control privado de facto (las políticas económicas las realiza la banca). En el ámbito fiscal, los mecanismos de evasión de capital y de privilegio fiscal siguen intactos. Incluso se han incrementado los privilegios hacia el capital especulativo. De hecho, los bancos no dan crédito a la economía real y prefieren invertir en deuda pública apostando contra su propio país. Además, los sectores estratégicos de la economía (energía) están oligopolizados, impidiendo toda posibilidad de desarrollo real de la economía productiva. **PEPONIDAS**

Todo mentira. Anuncian cosas a bombo y platillo, y luego es mentira. Ayer mismo salió en la tele que a los autónomos societarios (los que han montado una pequeña S. L.) les reclamaban con carácter retroactivo las ayudas al emprendedor. Son solo leyes, reglamentos y legaluchos para que los políticos justifiquen su sueldo y el de sus asesores, habitualmente sus cuñados. **HASTALAPO**

La fidelidad puede salir rentable

Qué coñazo con las tarjetas. Prefiero que se ahorren los



Contacta con nosotros

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

regaluchos y los descuentos irrisorios y estar esclavizado a ir a una gasolinera o a una tienda. La libertad no tiene precio. **CONAN EL DETRACTOR**

Pones precios bajos y directamente vendes más... REFLEXIVO

Llevar las tarjetas en el móvil tiene que popularizarse, no es muy normal que con lo que ha avanzado la tecnología, las tarjetas sigan siendo de plástico. El problema es que cada marca debe de creer que llevamos su tarjeta en la cartera por placer. Las ventajas están bien, pero a mí me da pereza hacerme nuevas tarjetas. **QUIDDITCH**

Si las tarjetas funcionasen con números, y los descuentos o cupones te los diesen en caja, como hace Carrefour, no sería necesario que te los mandasen a casa, y de paso nos ahorraríamos que supiesen hasta si has comprado una caja de preservativos o una caja de compresas. Porque ¿para qué coño quieren saber eso ellos? **QUATTO**

Cuando lo natural del coche es el gas

¡De hidrógeno! Ah, no, que eso no conviene. Se puede extraer

del agua y encima sale gratis. Y no emitimos nada perjudicial a la atmósfera, sino vapor de agua. Y no se puede cobrar por no contaminar. **LORACO**

En Portugal hay montones de coches de GLP y van de cine. Otra cosa es que en España no les convenga instalar surtidores de gas licuado, que no es el mismo que este que nos quieren colar ahora. **FAKE GOLF**

Yo desconfío de cualquier alternativa económica, Montoro nos vigila. Cualquier día nos obligarán a poner contadores en los aljibes y pozos de agua para hacernos pagar. **ANTOSKA**

Lo del tiempo de carga «lento» no es cierto. He tenido un coche que iba con GNV y tardaba en repostar lo mismo que cualquier otro coche, en todas y cada una de las gasolineras en las que lo hice. Fue una experiencia interesante, pero, por problemas con la

parte del motor que regulaba la combustión del gas, lo acabé vendiendo. **BIOQI**

Hasta que las mafias del petróleo dejen de ser rentables, no veremos otras formas de energía. No es interesante para las grandes petroleras ni gobiernos centrales el que se difundan otras formas alternativas de propulsión a motor que no sea la del crudo. Ya hay muchas más alternativas: hidrógeno, gas, alcohol, eléctricos... **BANMAN**

Que empiece a prosperar el proyecto y veréis lo pronto que empieza a subir de precio. Esto es como todo, en cuanto la gente empieza a consumirlo se la castiga con impuestos y tasas. **PANGEAS**

Las únicas razones técnicas que impiden convivir al petróleo (y derivados) con otras alternativas es el «no nos sale de los cojones, porque se nos acabaría el chollo» de los responsables de los distintos gobiernos que hemos tenido y tenemos y de las petroleras. **PANG**

Supervelocidad dentro y fuera de casa.
 Movistar Fusión Fibra 4G
49,90 €/mes + IVA
 4G 200 min. 200 MB.
 Fibra 100 Mb. TV con 9 canales
 Cuota de línea incluida.
 Contrátalo en tu Tienda Movistar.

Compartida, la vida es más.

Telefonica

alicante

CONSUMO LOS COCHES MENOS CONTAMINANTES

LOS 10 'GREENCAR' MÁS VENDIDOS

Modelo, unidades vendidas de enero a junio de 2013, ventas sobre total del modelo y precio



1 SEAT IBIZA 11.000 80% Desde 8.900 €



2 SEAT LEÓN 10.782 95% Desde 12.900 €



3 PEUGEOT 308 10.240 97% Desde 10.969 €



4 VOLKSW. GOLF 9.369 92% Desde 17.100 €



5 VOLKSW. POLO 9.026 77% Desde 8.900 €



6 RENAULT CLIO 8.382 77% Desde 9.500 €



7 RENAULT MÉGANE 7.943 90% Desde 14.500 €



8 FORD FIESTA 7.383 97% Desde 8.290 €

Ecológicos y amigos para nuestro bolsillo

En plena caída de ventas, solo se salvan los coches menos contaminantes. No pagan impuesto de matriculación, su precio está en la gama baja y su consumo es muy reducido



9 OPEL ASTRA 6.124 72% Desde 14.990 €



10 OPEL CORSA 6.117 45% Desde 9.900 €

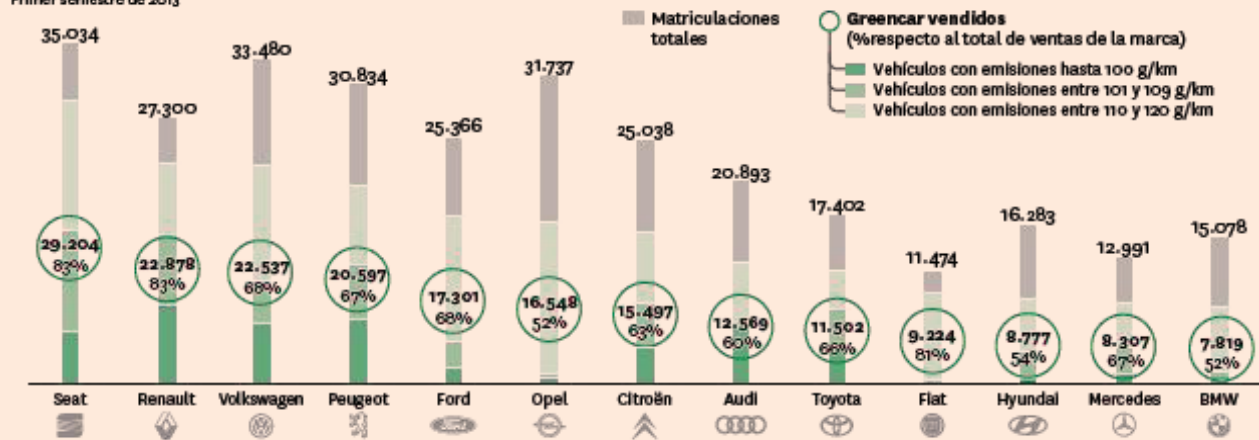
JUAN FERRARI

Son los supervivientes de la automoción. Entre enero y septiembre, las matriculaciones de los turismos y los todoterrenos cayeron un 1,4% respecto a 2012, a pesar del impulso del PIVE 2 y del PIVE 3. Solo el buen comportamiento de los coches pequeños y, en menor medida, de los del segmento medio-bajo, ha permitido reducir la caída. Los pequeños crecen un 6,4% y suponen casi un tercio de las ventas, hasta completar las 163.300 matriculaciones. Son los *greencars* los modelos más ecológicos, que emiten menos de 120 gramos de CO₂ por kilómetro recorrido.

Su atractivo reside en tres elementos ligados al bolsillo. El primero es su consumo, pues existe una clara correspondencia entre las emisiones y el combustible que utilizan; por lógica, a menos emisiones, menos gasolina o diésel, aunque no siempre (ver despice). El segundo, su precio, pues potencia y coste están claramente relacionados. Y el tercero, las ayudas fiscales a los coches menos contaminantes.

MARCAS QUE VENDEN MÁS COCHES ECOLÓGICOS

Primer semestre de 2013



FUENTE: Greencarmonitor, IEA

Cada vez que se matricula un coche hay que afrontar dos tributos, el IVA (un 21%) y el de matriculación, que tiene una graduación en función del nivel. Así, los turismos que emiten 120 gramos o menos están exentos. Son los conocidos como los *greencar*, los coches verdes, que según la consultora TNS, que elabora el *greencarmonitor* cada seis meses, suponen el 62% de las ventas en España hasta junio. El pasado año

62%
de los coches que se vendieron en el primer semestre emiten menos de **120 g de CO₂** por km.

122
gramos es la **emisión media** de los coches vendidos en España durante el pasado semestre

Menos de 20.000 coches del PIVE

El PIVE ha contribuido al tirón de los que menos consumen, pues solo incluye vehículos por debajo de ciertas emisiones. A 9 de octubre estaban comprometidas 50.651 ayudas, quedando 19.349, pues el plan se cerrará al llegar a 70.000. Sin embargo, algunas de estas reservas pueden no llegar a cuajar, bien porque las rechaza Industria, bien porque el comprador se echa para atrás. Hasta el momento, IDAE, el organismo que gestiona las ayudas, ha validado 13.107 de estas reservas. De ellas, 3.045 (la parte mayoritaria) corresponden a unidades entre los 12.000 y los 14.000 euros, aunque hay dos modelos entre 28.000 y 30.000. Citroën está a la cabeza en las reservas validadas; Peugeot, Opel, Ford y Seat ocupan el top cinco, y Renault, Kia, Volkswagen, Toyota y Nissan completan el diez.

eran el 53%, lo que demuestra el tirón de este segmento.

Los que expulsan entre 120 y 160 gramos, una cuarta parte de las ventas en España en el primer semestre, tributan el 4,75% de su precio; los de 160 a 200 gramos, un 9,75%, y los de más de 200 gramos (un 3,6% de las ventas), un 14,75%. Estos últimos alcanzaron el 6,1% de las ventas el primer semestre del pasado 2012.

Reducción de emisiones

El atractivo económico y el tirón de ventas de estos coches verdes ha llevado a los fabricantes a invertir mucho en reducir sus emisiones y poder competir en este segmento. Aunque han influido probablemente más las exigencias de Bruselas, que pide que en 2016 la gama media de cada marca deberá estar por debajo de los 130 gramos, una ratio que ya cumplen muchos fabricantes. Aunque ya se habla de una nueva reducción, esta vez a 95 gramos.










Pero una cosa es el volumen medio de la emisión de la gama de una marca, y otra muy distinta, la emisión me-

H. DE PEDRO

día de los coches que realmente vende esa marca. En algunos casos, el tirón de un modelo, más o menos contaminante, hace que la emisión media real de un fabricante se reduzca o se dispare. Por ese motivo, Richard Ayllón, responsable de elaborar el *greencarmonitor* de TNS, insiste en matizar que su estudio se centra en los coches que se venden realmente. «De poco sirven los modelos que contaminan casi cero si las matriculaciones son testimoniales», aclara.

Por eso, su *top diez* se centra en determinar qué modelos de los considerados *greencars* son los más vendidos cada seis meses en España, comparando con el comportamiento en otros países. Y no todas las versiones de un mismo modelo contabilizan, pues, como es lógico, pueden convivir las de 90 CV y 190 CV bajo el mismo nombre y marca comercial. TNS analiza cada unidad matriculada en España y solo contabiliza los que están por debajo de los 120 gramos.

Así, el modelo más vendido entre los de menos de 120 gramos es el Seat Ibiza, a pesar de que solo computan 80 de cada 100 unidades matriculadas, pues las otras 20 son versiones que superan el límite fiscal. El segundo es

LOS TURISMOS QUE MENOS CONSUMEN EXCLUIDOS LOS ELÉCTRICOS PUROS	 BMW i3 REX Híbrido gasolina enchufable	 Opel Ampera/ Chevrolet Volt Híbrido gasolina enchufable	 Toyota Prius Plug-in Híbrido gasolina enchufable	 Porsche Panamera S E-hybrid Híbrido gas enchufable	 Toyota Yaris Hybrid Híbrido gasolina	 Toyota Auris Sport Hybrid Híbrido gasolina	 Lexus CT 200h Híbrido gasolina	 Skoda Fabia Active 1.2 CR TDi Gasolina	 Toyota Prius Híbrido gasolina
POTENCIA	170 CV	150 CV	99 CV	333 CV	74 CV	99 CV	99 CV	75 CV	99 CV
PRECIO BASE (DESDE)	35.500 €	38.300/44.525 €	33.250 €	114.021 €	15.900 €	19.590 €	23.900 €	6.990 €	23.300 €
CONSUMO (litros/100 km)	0,6	1,2	2,1	3,1	3,5	3,7	3,8	3,8	3,9
EMISIONES (gCO ₂ /km)	13	27	49	71	79	85	87	99	89

ECOLÓGICOS, PERO NO TAN BARATOS. El IDAE dispone de un *ranking* de los coches menos contaminantes, dejando fuera a los eléctricos puros, cuya emisión es cero. De estos modelos, los primeros puestos son testimoniales, que aportan mucha imagen a la marca y contribuyen a bajar su media de emisión. Y todos ellos son más caros que modelos competidores. Como ejemplo, en cuarto lugar está un Porsche Panamera que supera los 100.000 euros.



El consumo condiciona la emisión de CO₂ a la atmósfera. ARCHIVO

también un Seat, el León, aunque en este caso supone el 95% del total del modelo. Estos dos turismos han colocado a la marca española como la de más tirón entre los coches ecológicos, pero también los más baratos por consumo. El tercero es el Peugeot 308 (97% de las matriculaciones del modelo están por debajo de 120 gramos), seguido de Volkswagen Golf (92%), Volkswagen Polo (77%), Renault Clio (77%), Renault Mégane (90%), Ford Fiesta (97%), Opel Astra (72%) y

Opel Corsa (45%). Lo que no significa que sean los que menos consumen –y contaminan– del mercado.

España es uno de los países donde la ratio de emisiones de la media de los coches vendidos ha bajado más. A principios de año, de media emitían 127 gramos de CO₂, frente a 145 de 2009, según el *greencarmonitor*. Francia está en cabeza, con 122 gramos de media, seguida de Italia, con 124 gramos. España ocupó el tercer lugar, aunque en junio ya había si-

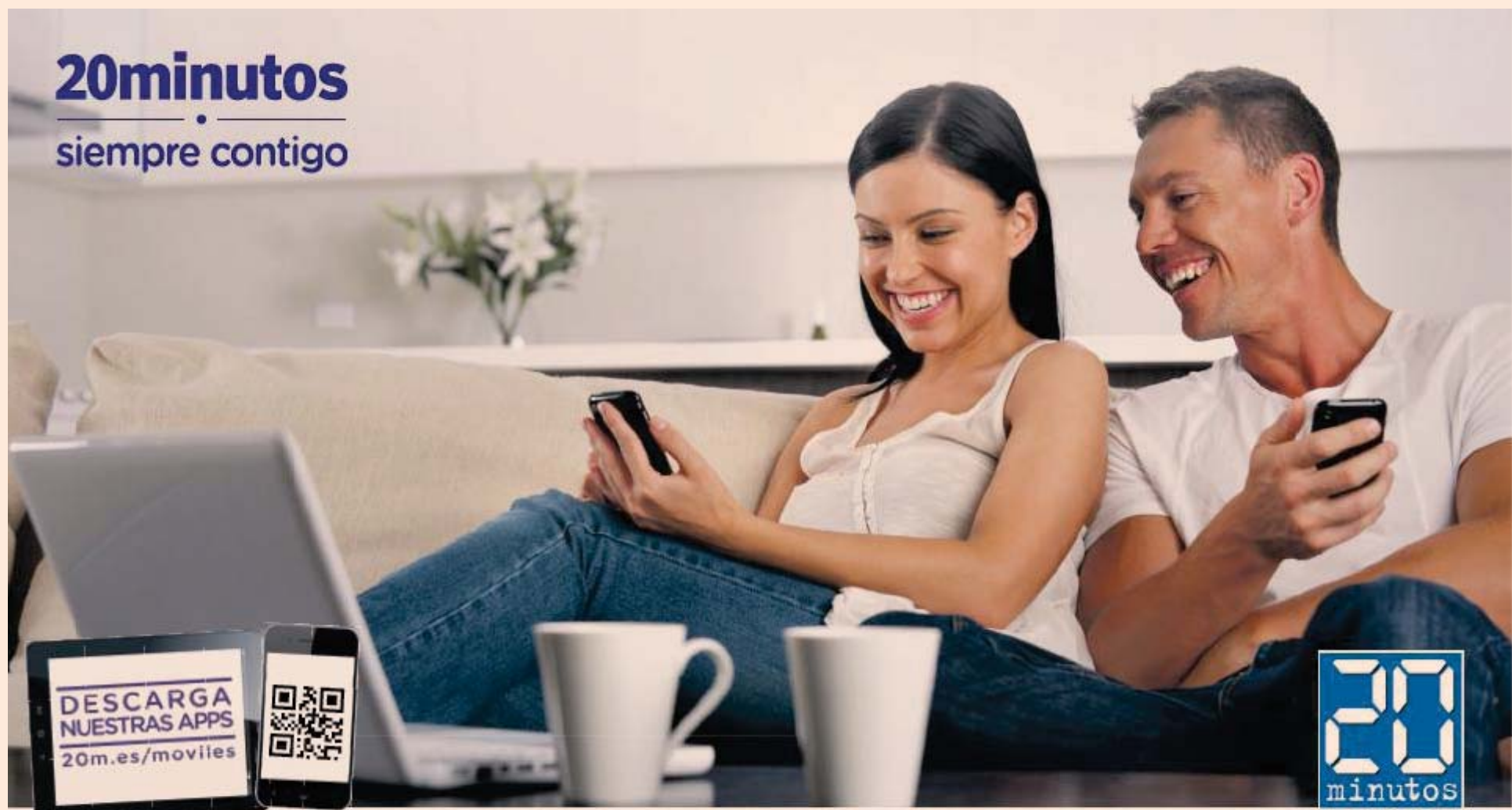
tuado su media en 122 gramos. En la cola está Alemania, amante de coches potentes donde no renuncian a gastar más combustible y a contaminar más, colocando su ratio en 136 gramos.

20 minutos.es

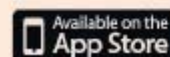
20m.es/motor

Últimos modelos de vehículos, ferias automovilísticas y toda la información sobre el mundo del motor.

20 minutos
siempre contigo



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



CONSUMO MONITORES DE ACTIVIDAD



TomTom **MultiSport**

POSICIÓN. Este reloj con GPS mide el movimiento con un acelerómetro y graba el recorrido geoposicionado, sea corriendo, en bicicleta o nadando. Su gran pantalla muestra distancia, velocidad, cadencia, vueltas, brazadas... **CONECTIVIDAD** Bluetooth 4.0 Smart. **PRECIO** 199,95 €



Fitbit **One**

MOVIMIENTO. Capaz de contar pasos, calorías, escaleras y el ciclo de sueño, se sincroniza inalámbricamente con una *app/web* gamificada, donde hacer el seguimiento y añadir los alimentos ingeridos. **CONECTIVIDAD** 4.0 Smart + USB. **PRECIO** 99,95 €



Withings **Pulse**

MOVIMIENTO Y CARDIO. Con sensores de movimiento y el único en su clase que integra pulsómetro para medir la frecuencia cardiaca, aunque no sea de forma continua. Compatible con los accesorios de salud Withings. **CONECTIVIDAD** Bluetooth 4.0 Smart. **PRECIO** 99,95 €



Gow **Trainer**

MONITOR CARDIACO. Un interesante cardiómetro integrado en camisetas deportivas. Es mucho más cómodo que las cintas, pero necesita camisetas exclusivas con electrodos integrados. Se sincroniza con el iPhone. **CONECTIVIDAD** Bluetooth 4.0 Smart. **PRECIO** 99,95 €



Nike + **Fuelband**

MOVIMIENTO. Una pulsera para convertir la actividad cotidiana en un entrenamiento continuo. Su factor de *gamificación* es muy alto porque su comunidad es muy competitiva. Da la hora y sus LED de colores muestran el progreso diario. **CONECTIVIDAD** USB + inalámbrico. **PRECIO** 60 €



Jawbone **Up**

PASOS Y CICLOS DE SUEÑO. Una de las opciones más conocidas pese a ser la más sencilla en parámetros medidos. Con su *app* puedes añadir la comida y bebida para controlar el balance de calorías. Se puede mojar. **CONECTIVIDAD** Minijack. **PRECIO** 129,99 €



Wahoo **Blue HR**

CINTA ELÁSTICA. El monitor de ritmo cardiaco más versátil. Permite ver la información directamente en el móvil, ya que es compatible con más de 50 *apps* de entrenamiento. Se puede usar bajo cualquier camiseta. **CONECTIVIDAD** Bluetooth 4.0 Smart. **PRECIO** 69,99 €



Zeo **Sleep Manager**

MONITOR DE SUEÑO. No toda la actividad cuantificable debe ser física. Aunque algo aparatosa (es una cinta para la cabeza), registra con precisión la calidad del sueño y personaliza pautas para mejorar el descanso. **CONECTIVIDAD** Bluetooth 4.0 Smart. **PRECIO** 90 €

Cuantificando nuestro día a día

Monitorizar la actividad es ahora muy sencillo, gracias a numerosos dispositivos que no solo miden, sino también ayudan a convertir el ejercicio en un reto con recompensas

JUAN CASTROMIL (Clipset)

Casi sin darnos cuenta, los dispositivos para monitorizar el ejercicio diario han inundado nuestro entorno. Atrás quedaron los antiguos podómetros mecánicos que medían con dudosa exactitud la distancia recorrida. Ahora resulta muy fácil encontrar gente con relojes, pulseras, pinzas y cintas que miden los parámetros más variados de nuestra actividad física, como los pasos dados, la distancia recorrida, el número de escaleras subidas o el pulso. Toda esta cuantificación personal puede detectar hábitos de riesgo y ayudar a evitarlos, aunque siempre hay que poner un poco de voluntad, evidentemente.

Pero medir solo es la mitad de la revolución cuantificadora. La segunda parte es la función de sincronizar esta información usando diversas *apps* que permiten visua-

Llega la báscula inteligente

Los *gadgets* pensados para mejorar nuestra salud son cada vez más variados. Entre los más útiles están las básculas inteligentes, como la Fitbit Aria (119,95 €) o la Withings Smart Body Analyzer (149,95 €). Calculan tu peso, el porcentaje de grasa y el índice de masa corporal y lo sincronizan inalámbricamente con tu *app* preferida para que puedas hacer un seguimiento de tus progresos e ir adaptando tu actividad personal.

lizar todos los progresos, bien en el móvil o bien en el ordenador. De esta manera, podemos tener un registro histórico de nuestros avances, así como competir vir-



ADIDAS **MiCoach Pacer Bundle**

MOVIMIENTO Y CARDIO. Uno de los más completos, cuenta con podómetro de precisión y cardiómetro de pecho. Sus elementos pueden usarse por separado y tiene una función de entrenador por voz, ideal para quienes entrenan con música. Mide la velocidad, la distancia, el ritmo y el paso, y cuenta con un *software* de análisis para evaluar los progresos y fijar próximos objetivos. **CONECTIVIDAD** Bluetooth 4.0 Smart. **PRECIO** 107 €

tualmente con nuestros amigos en busca del récord gracias a aplicaciones como Runkeeper, Lose It, Endomondo o Sleepio, entre otras. A esto se le puede añadir la opción de llevar un registro de los alimentos consumidos.

Como si fuera un juego

Esta nueva generación de dispositivos juega con ventaja. Más pequeños, más potentes, más asequibles y mucho más versátiles que sus antecesores, los nuevos cuantificadores tienen la fórmula mágica

50

millones de monitores deportivos y de 'fitness' se habrán vendido, según estimaciones, cuando acabe 2013

contra la pereza que, tarde o temprano, termina abrazando cualquier reto deportivo: la *gamificación*. Con este concepto, que puede traducirse como *jueguización*, se convierte en un juego cualquier actividad cotidiana. Además, se suelen ofrecer recompensas virtuales al alcanzar los retos, como por ejemplo hace Foursquare. En el caso del deporte y la salud, esta idea encaja a la perfección.



Fotografía de una oficina de la entidad a principios del siglo XX.



Euromoney premia como Mejor Banco de España una idea de 1904

Por segundo año consecutivo, la prestigiosa revista financiera internacional, *Euromoney*, ha otorgado el Premio como Mejor Banco de España a una idea nacida en 1904. Una idea que consistía en crear una entidad financiera con compromiso social, cuyo único fin fuera poner la economía al servicio de las personas. Y durante más de cien años, miles de hombres y mujeres se han mantenido fieles a esos valores.

Gracias a ellos, la idea que en 1904 dio origen a CaixaBank ha sido reconocida por *Euromoney* en este 2013 como **Mejor Banco de España** y también como **Mejor Banco Retail en Innovación Tecnológica del Mundo**. Porque adaptarse a la evolución de los tiempos, siendo fiel a ti mismo, es lo que te hace grande.

No solo somos un banco. Somos CaixaBank.



CaixaBank

[Tú] eres la Estrella



Mejor Banco de España
2012 y 2013

Mejor Banco en Innovación
Tecnológica del Mundo 2013



1



2



3



4



5



7



6



8



9



10

CENTRO COMERCIAL

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

REDACCIÓN

Las empresas despiertan del letargo estival con novedades para alegrarnos la vida, o al menos para hacerla más fácil.

1 ACUERDALO.COM. El comercio electrónico está dando un nuevo giro: de las subastas y las compras colectivas pasamos a un nuevo estadio en el que las empresas se ponen al servicio de los clientes. Un claro ejemplo de esta nueva tendencia es la pá-

gina **Acuerdo.com**, donde son los compradores quienes deciden qué precio quieren poner a los productos que se ofertan. Ellos se encargan de negociar por ti para que pagues lo que quieres. Encontrarás tecnología, vinos, electrodomésticos, tratamientos de belleza... y sí, también de primeras marcas.

2 LUCKY DOG. ¿Por qué privarse de compartir el aperitivo o un brindis con tu mascota? Eso han debido de pensar los creadores de la ori-

ginal *cerveza* para perros **Lucky Dog**. Con extractos de pollo y malta, se trata de una bebida no carbonatada y sin alcohol que, además de hidratar, ayuda a la digestión y al buen funcionamiento de los riñones. Se puede utilizar como refuerzo positivo o premio y también es apta para el consumo humano.

3 LENS-STYLE CAMERA. Las cámaras de fotos de alta gama llegan por fin al mundo de los *smartphones*. **Sony** presenta las Lens-style Camera Cyber-shot DSC-QX100 y DSC-QX10, unos dispositivos con apariencia de objetivo (aunque son cámaras completas) que se acoplan a tu teléfono y se comunican con él por Wi-Fi. De este modo,

el móvil se convierte en la pantalla de una cámara con unas características de lujo. Con *zoom* óptico, ajustes manuales o, si lo prefieres, modo automático. ¿La pega? De momento solo son compatibles con teléfonos Xpería.

4 AURA DE LOEWE. Un soplo de aire fresco llega a **Loewe** con el estreno de este perfume cuya imagen es la modelo Linda Evangelista, que en el *spot* pasea por la Gran Vía madrileña. El aroma de Aura encarna la nueva feminidad y se inspira en el misterio y el magnetismo de las musas. De personalidad floral y amadeurada, combina bergamota, grosella y hojas de violeta con jazmín, narciso, rosa Otto y sándalo de Australia.

5 GAFAS SEAL XP. Idóneas para el entrenamiento de deportes acuáticos, las gafas Seal XP de **Aqua Sphere** son un híbrido entre una máscara y unas gafas náuticas. Su estancabilidad está garantizada por el material (silicona médica) y un diseño hidrodinámico, que además permite una visión de 180 grados sin distorsiones y protege contra los rayos UVA.

6 STRATA HOODIE JACKET. La firma **RAB** lleva años desarrollando la tecnología Polartec Alpha y este otoño la incorpora a algunas de sus chaquetas. La Strata Hoodie Jacket supera los estándares de aislamiento térmico gracias a este tejido sintético. Sumándolo a un exterior ultra-

ligero de 20 Pertex, logran una prenda técnica con muchas prestaciones. Pesa poco y no solo protege del frío, sino que sirve de cortavientos, además de asegurar la resistencia al agua y la transpirabilidad (el sudor no se condensa dentro).

7 KYMCO XCITING 400i. Disponible en dos colores, blanco puro y negro intenso, la firma taiwanesa **Kymco** acaba de poner a la venta la nueva generación de su *Xciting 400i*. Mantiene el estilo de sus predecesores, pero es un producto completamente nuevo tanto en carrocería, bastidor y motor. Reduce su cilindrada a 399cc, pero mantiene una potencia de 36 CV a 7.500 rpm. Lleva frenos de disco en ambas ruedas y un cuadro de instrumentos muy completo, con testigos hasta para la carga del móvil. El precio incluye el seguro durante un año.

8 MYCOOK. Lo último en robots de cocina, este aparato de **Taurus** funciona por inducción y puede alcanzar los 120 grados de temperatura muy rápidamente. Con él se puede pesar, trocear, triturar, moler, mezclar, batir, montar, emulsionar, amasar, sofreír, cocer... de una forma limpia y sencilla. Por eso es uno de los mejores aliados de los concursantes de *Top Chef*.

9 VINOS EN PRIMICIA. La tienda **Lavinia** ofrece un innovador y exclusivo servicio a los amantes del vino. *Las primicias de Lavinia* consiste en la venta anticipada de algunos de los caldos de la Colección de Grandes Vinos de España. Este sistema permite reservar, en la propia tienda o a través de la web, doce meses antes de su salida al mercado y con descuentos de hasta un 40%. Una colección única en colaboración con algunas de las mejores bodegas nacionales.

10 TWINKLE TOES. Las zapatillas deportivas para niños ya no solo buscan la comodidad, sino que también quieren contribuir a la diversión. Por eso cada vez se ven más los modelos que incorporan luces y son los favoritos de los pequeños. **Skechers** afronta la temporada con nuevos modelos de sus *Twinkle Toes*, popularizados por los hijos de algunos famosos.

¿Quieres ver tus productos en esta página?



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

CONSUMO SISTEMAS DE CALEFACCIÓN

Calor en casa sin que tiemble el bolsillo

¿A gas o eléctrico? ¿Caldera o radiadores? Sin olvidar el medio ambiente, elegir la calefacción adecuada para nuestro hogar puede ahorrarnos mucho dinero

MIGUEL MÁIQUEZ

El mal tiempo está llegando, y si acabamos de comprar una vivienda, o la nuestra no está bien equipada, a menos que queramos estar en casa con el jersey ha llegado el momento de elegir el sistema de calefacción más adecuado a nuestras necesidades y posibilidades. A fin de cuentas, climatizar un hogar representa la mitad del gasto energético en los meses más fríos.

Los factores fundamentales que debemos considerar son cuatro: dónde está situada la vivienda (zona más o menos fría, orientación, ex-

Uso racional para reducir el gasto

Algunos consejos para mejorar el uso de la calefacción y reducir la factura: no tener las ventanas abiertas más tiempo del necesario (una habitación se ventila en 5-10 minutos), tener un buen aislamiento en puertas y ventanas (ahorro de hasta un 40%), programar el termostato (una temperatura adecuada son 20 grados), bajar la temperatura en habitaciones que no se usan, cerrar los radiadores cuando no sean necesarios (si la calefacción es comunitaria) y revisar la instalación con frecuencia.

40% El porcentaje de **ahorro energético** al que se puede llegar con un buen aislamiento en las puertas y ventanas del hogar

posición al sol), cómo es (aislamiento, grosor de los muros, tipo de ventanas, antigüedad, superficie que queremos calentar, calefacción comunitaria o individual), qué uso daremos al sistema (horas que se pasan en la vivienda) y el impacto medioambiental (relación entre el gasto energético y nuestra necesidad real de calor).

Si vivimos en una zona muy fría, necesitaremos un sistema capaz de mantener la temperatura constante, pero en zonas más cálidas será suficiente un calefactor más sencillo, regulable e incluso portátil. Con respecto al tipo de vivienda, debemos saber también con cuánto espacio contamos para la instalación, o si necesitaremos un suministro de agua caliente. No todas las viviendas están preparadas para determinados sistemas, y adaptar el hogar puede suponer un gran coste. Es interesante asimismo averiguar si, en caso de que no sea una vivienda nueva, existió una instalación anterior que podamos aprovechar.

El sistema de calefacción más popular en España es el de caldera, alimentada con gas natural, gas propano o gasóleo, y a través de radiadores de

agua. La de gas natural es la más utilizada en las ciudades; la de propano es más común en poblaciones pequeñas, donde no llega el gas natural. En general, se trata de un sistema más económico que el eléctrico, aunque el gas natural posiblemente seguirá subiendo de precio. Con un buen uso de las tarifas planas, por otra parte, los sistemas eléctricos pueden ser rentables.

En zonas donde el frío extremo no es constante, y solo se necesita calentar determinadas habitaciones en algunos momentos del día, los radiadores eléctricos pueden bastar. Los más demandados son los de aluminio, ya que calientan más rápidamente y transmiten el calor de forma más eficiente que los de hierro.

Y para los más tradicionales, las chimeneas y estufas con biomasa (*pellets*) o leña siguen siendo una opción, si bien necesitan un sistema de almacenamiento y suministro, y el combustible requiere mucho espacio.

En los últimos años las normas de instalación de sistemas de calefacción han incorporado criterios ecológicos y se ha intensificado además la seguridad en los aparatos.



GTRES

¿QUÉ SISTEMA DE CALEFACCIÓN SE AJUSTA MÁS A MIS NECESIDADES?

	PROS	CONTRAS
GAS Calderas (generalmente mixtas, para calefacción y agua) alimentadas por gas y conectadas a tuberías y radiadores. El gas natural se suministra canalizado; el propano, en tanques o bombonas.	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Poco contaminantes y con gran potencia calorífica (el propano más que el natural). ▶ Calor homogéneo en toda la casa. ▶ Con una caldera de condensación para gas natural podemos ahorrar hasta un 30%. ▶ La instalación y los calefactores de propano son más económicos. 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ El gas natural no llega a pueblos pequeños. Las calderas y radiadores nuevos son caros. ▶ El precio del propano varía mucho y los proveedores prefieren contratos largos. Las botellas son baratas, pero se vacían rápidamente.
GASÓLEO El gasóleo se almacena en un depósito conectado a la caldera, que suele ser mixta. Utiliza sistema de radiadores. Puede ser rentable en viviendas grandes y climas muy fríos.	<ul style="list-style-type: none"> ▶ La caldera suele ser más barata, dura más y su mantenimiento cuesta menos. ▶ Calienta más rápidamente que las de gas, pero a una temperatura relativamente baja (menos riesgo de explosiones). ▶ El combustible, más barato que otras energías, se consume más lentamente y genera menos gases. 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ El depósito ocupa mucho espacio y conlleva su respectivo gasto de mantenimiento. ▶ Este sistema requiere planificar el suministro y transportar el gasoil. ▶ El precio del gasóleo fluctúa mucho.
BOMBA DE CALOR Funciona como sistema de calefacción y de aire acondicionado. El agua se calienta con un termo eléctrico. Bueno en viviendas sin gas, con inviernos suaves y veranos calurosos.	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Eficiencia energética: coste de funcionamiento menor que el de otras calefacciones eléctricas. ▶ Dos servicios en un solo aparato y una sola instalación. ▶ No hay salida de humos. ▶ Cómodo suministro de agua. 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ No es adecuado para zonas con temperaturas muy bajas. ▶ Si se instala la bomba por conductos, el presupuesto se eleva (hay que hacer obra). ▶ El termo consume bastante en stand by.
ACUMULADORES ELÉCTRICOS Consumen electricidad para producir y almacenar calor durante la noche e irradiarlo durante el día, según las necesidades de calefacción.	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Máximo rendimiento con un mantenimiento prácticamente nulo. ▶ El coste con tarifa nocturna puede ser menor que el de los sistemas de gas. ▶ Permite regular diferentes temperaturas en la casa, y puede instalarse en cualquier lugar, sin obras. 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Más caro que los aparatos eléctricos tradicionales. ▶ Si la instalación eléctrica es deficiente, requiere reformas. ▶ Incremento del precio del kw/h si se usa durante el día.
SUELO RADIANTE Tuberías bajo el suelo con agua calentada (menos que en otros sistemas) por una caldera. La superficie de calor es mayor y el cuerpo se mantiene a su temperatura natural.	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Invisible (ahorro de espacio), no reseca y el calor se expande de forma homogénea. ▶ Reduce temperaturas excesivas en paredes exteriores y techos (ahorro de energía de hasta un 30%). ▶ Capaz también de refrescar, haciendo circular agua fría. 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Hay que levantar el suelo para instalarlo, y reduce la altura de la habitación. ▶ No es recomendable en casas pequeñas ni en climas cálidos. ▶ Es caro si solo se usa tres meses al año.

Escapadas en los puentes de otoño

Estamos acortando las vacaciones tradicionales de verano y optamos cada vez más por realizar varios viajes de tres o cuatro días que repartimos a lo largo de todo el año

JUAN FERRARI

Los españoles somos unos clásicos a la hora de elegir destino para las escapadas de otoño. Las ciudades europeas siguen siendo las preferidas para los puentes de Todos los Santos de noviembre, el de la Constitución y los de Navidad y Fin de Año. Según la web comparadora de precios de hoteles Trivago, los lugares internacionales que más están buscando los españoles son Londres, París, Roma, Lisboa y Ámsterdam.

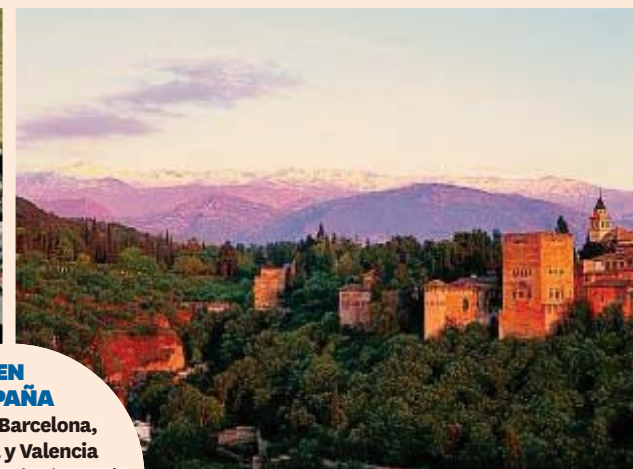
A estas se suman la Albufera, en Portugal, que demandan los andaluces y castellano-leoneses; Praga por aragoneses y extremeños; Oporto entre los asturianos y gallegos, y Andorra, donde suben los catalanes y valencianos a esquiar. Fuera de Europa solo aparece Nueva York, que eligen riojanos, madrileños, navarros, baleares, catalanes, castellano-manchegos y canarios, aunque en cuarto o quinto lugar. Y como rarezas, a los cántabros les gusta Edimburgo y a los murcianos Venecia.

En cuanto a los destinos nacionales, Madrid se sitúa en primer puesto, seguida de Barcelona, Granada, Valencia y Sevilla. Aquí la variedad regional es infinita y la elección tiene mucho que ver con la cercanía, siendo frecuente que no se salga de la comunidad propia. Así, los andaluces eligen Granada, Córdoba, Málaga y Sevilla entre sus cinco ciudades españolas para viajar en estas fechas; los canarios Fuerteventura, Gran Canaria y Puerto de la Cruz; los catalanes tienen Barcelona como su primera opción; los gallegos Sanxenxo como la quinta; y los baleares viajarán a Palma de Mallorca, Ciutadella e Ibiza.

Más flojo que 2012

José Luis Méndez, vicepresidente de la patronal de la Unión de Agencias de Viajes (UNAV), resalta que este año será más flojo que el pasado y cifra la caída entre un 10

LOS DESTINOS MÁS DEMANDADOS POR LOS ESPAÑOLES



EN ESPAÑA
Madrid, Barcelona, Granada y Valencia son los cuatro destinos más demandados por los españoles. Sevilla está en el quinto puesto.



EN EL EXTRANJERO
Londres, París, Roma y Lisboa son las 4 ciudades elegidas para estas fechas. En quinto puesto, Ámsterdam. Nueva York es la única no europea.



y un 15%. «Se notan bajadas en los circuitos europeos y suben los hoteles sueltos. Irán bien Baleares, Tenerife y Portugal, bajan la larga distancia y el Caribe, que precisan más días, y el Magreb por la inestabilidad de la zona», declara.

Méndez achaca la caída a la crisis y no tanto a lo mal que caen los puentes este año, con solo tres días. Y lo argumenta diciendo que la gente está contratando ya los viajes de primavera, algo raro con tanta antelación.

También se explica con que los hoteles de tres estrellas están sustituyendo a los de cuatro desde el pasado verano. Y, sobre todo, en que se han recordado los días. «A pesar de que los hoteles ya no exigen tres o cuatro noches como antes para reservar en estos puentes, ahora se conforman con dos», dice el vicepresidente de Unav, que se queja de que a la crisis se ha sumado la subida del IVA y las tasas aeroportuarias, que han hecho perder competitividad al sector turístico español.

16%

Porcentaje de los viajes que hacen los españoles en otoño respecto a la totalidad del año, a pesar de concentrar cuatro puentes



Por fechas, Méndez cita Galicia, el norte de España y Zaragoza como los destinos elegidos por los españoles para el pasado puente del Pilar, para noviembre habla de variedad de ciudades europeas, con circuitos en Francia, Italia y Países Bajos, y para diciembre, Londres y Nueva York, para hacer compras.

Minipuentes

Más optimista se muestra Tomeu Bennasar, el director general de Logitravel que prevé un buen comportamiento para el turismo hasta fin de año. «La gente ha ido abandonando en los últimos años

POR REGIONES: ADÓNDE VIAJARÁN ESTE OTOÑO LOS...

FUENTE: TRIVAGO

... ANDALUCES	... CATALANES	... MADRILEÑOS	... VALENCIANOS	... GALLEGOS	... VASCOS	... CANARIOS	... ARAGONESES
							
DENTRO DE ESPAÑA							
1 Granada 2 Madrid 3 Córdoba 4 Málaga 5 Sevilla	1 Barcelona 2 Menorca 3 Madrid 4 Ibiza 5 Sevilla	1 Barcelona 2 Córdoba 3 Granada 4 Valencia 5 Sevilla	1 Barcelona 2 Madrid 3 Ibiza 4 Granada 5 Palma de Mallorca	1 Madrid 2 Barcelona 3 Palma de Mallorca 4 Sevilla 5 Sanxenxo	1 Barcelona 2 Madrid 3 Lisboa 4 Sevilla 5 Ibiza	1 Fuerteventura 2 Madrid 3 Gran Canaria 4 Barcelona 5 Puerto de la Cruz	1 Barcelona 2 Madrid 3 Salou 4 Sevilla 5 Córdoba
EN EL EXTRANJERO							
1 Roma 2 Londres 3 París 4 Alfufeira 5 Lisboa	1 Londres 2 Roma 3 París 4 Nueva York 5 Andorra	1 Londres 2 Roma 3 París 4 Nueva York 5 Lisboa	1 Roma 2 Londres 3 París 4 Lisboa 5 Andorra	1 Londres 2 Lisboa 3 Roma 4 París 5 Oporto	1 Londres 2 Lisboa 3 París 4 Roma 5 Amsterdam	1 Londres 2 Roma 3 Nueva York 4 Lisboa 5 Amsterdam	1 Londres 2 París 3 Roma 4 Lisboa 5 Praga

los grandes viajes de agosto y opta por hacer dos o tres más cortos repartidos en el año. Y los puentes de otoño van bien para esto», declara. A pesar de este cambio de tendencia, los viajes de este periodo suman tan solo el 16% del total del año.

En cualquier caso, todos los turoperadores resaltan que esta año los puentes caen muy mal y solo suman tres días.

Bennasar cita las ciudades imprescindibles: París, Roma, Berlín, Ámsterdam y Londres, «aunque depende mucho de las ofertas que saquen las compañías *low cost*», matiza. No obstante, Bennasar destaca que sus paquetes se montan en función de la demanda y no de estos vuelos. En destinos nacionales, apunta la playa (Tenerife y Mallorca) y no solo el esquí. Sobre los precios, el directivo de Logitravel considera que el importe medio será muy similar al del pasado año, lo que supone una cierta estabilización, frenando la caída sufrida en años anteriores. «Incluso alguna compañía aérea ha subido precios. Por el contrario, Renfe los ha bajado hasta un 40% y ha conseguido colocarse en el mercado», declara Tomeu Bennasar.

Ofertas

A pesar de la crisis y de lo corto de los puentes, los turoperadores han preparado sus destinos. El Corte Inglés ofrece en nacional, salud y belleza, turismo urbano y parques temáticos; y en internacional, Europa, Disneyland París (para diciembre) y cruceros.

Destinos emergentes

Año a año, los españoles eligen los mismos lugares para sus puentes de otoño. Sin embargo, poco a poco se van imponiendo nuevos destinos, en buena parte por el precio. Trivago recoge las tendencias, que en el caso de las ciudades españolas son Granada (77 euros, coste medio del hotel en habitación doble estándar en octubre), Córdoba (92), Puerto de la Cruz (s/p) y Sevilla (89). En los destinos internacionales, Lisboa (101), Oporto (s/p), Estambul (129), Berlín (100) y Marrakech (s/p). Curiosamente aparecen dos destinos de ciudades no europeas, algo peculiar en los viajes que se realizan durante el otoño.



Oporto, uno de los nuevos destinos que eligen los españoles. ARCHIVO

Globalia, que también confía en mejorar el año, propone el Caribe, un destino al que vuela Air Europa, aerolínea del grupo. Entre su

oferta están también las ciudades europeas con motivo de los «mercadillos de Navidad», como Berlín, Bruselas, Londres, Múnich, Núremberg, Praga y Viena. Por su parte, Barceló Viajes ha apostado para noviembre por Lisboa y Londres; para diciembre por Bruselas, Praga, Berlín, Estambul y Nueva York; para Navidad, París y Roma, y para fin de año, Berlín, París, Riviera Maya, La Habana y cruceros de ocho días.

Logitravel, que ofrece un 10% de descuento al reservar con antelación, oferta en noviembre París y Roma y Berlín, Londres y Nueva York, en diciembre.

Portugal, más cerca

La presencia de tres ciudades portuguesas entre los destinos más demandados para estos puentes, Lisboa, Oporto y Albufeira, es una muestra de que Portugal es un destino privilegiado para los españoles.

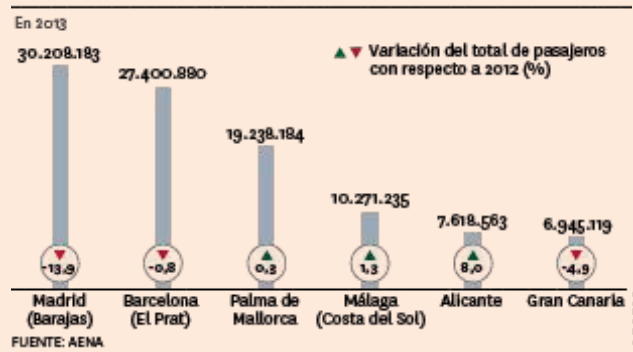
La cercanía es un elemento determinante en la elección, pues para muchos españoles la distancia hace posible el desplazamiento en vehículo propio, lo que abarata considerablemente la estancia. Pero además, los hoteles están entre los más asequibles de Europa. La media nacional de una habitación estándar doble es de 85 euros por noche, solo superado por Bulgaria (58), Rumanía (64), Polonia (67), Hungría (88) y por encima de Grecia (88) y España, cuya media se sitúa en octubre en 96 euros.

Pero a los precios se suma la calidad del servicio, como resalta José Luis Méndez, el vicepresidente de la patronal Unav de agencia de viajes.



Viajeros consultando un panel informativo sobre vuelos en el aeropuerto de Barajas. ARCHIVO

AEROPUERTOS ESPAÑOLES CON MAYOR FLUJO DE PASAJEROS



Los aeropuertos, puerta de entrada y salida del turismo otoñal

Si los destinos europeos son las estrellas de los puentes de otoño, los aeropuertos cobran relevancia como puerta de entrada y salida.

Eso explica que aunque otoño solo acapara el 16% de los viajes de todo el año según los datos de Trivago, la llega-

da/salida de viajeros desde los aeropuertos españoles sumó entre octubre y diciembre de 2012 el 20% del total de tráfico aéreo del pasado año, según datos de Aena.

Si nos retrotraemos al pasado ejercicio, las caídas de pasajeros en el otoño fueron muy

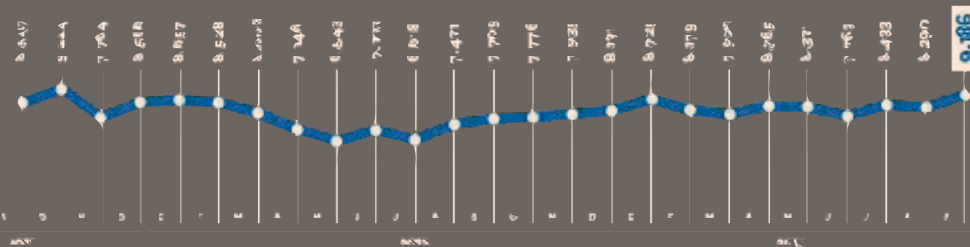
superiores a la media del año, lo que no tendría por qué repetirse este año. Si en 2012 el tránsito global de pasajeros se redujo un 5% respecto a 2011, en los tres últimos meses del año se superó esa ratio: un 7% en octubre; un 9,7% en noviembre y el 10,4% en diciembre.

Sin embargo, el comportamiento de la media nacional es muy diferente si se compara por aeropuertos. Volviendo a los datos de los 9 primeros meses de este año, la bajada de pasajeros acumula un 4,9%, pero sobrepasa el derrumbe del 14% que ha sufrido Madrid-Barajas.

Por el contrario, en lo que llevamos de año, Barcelona ha incrementado un 0,8%, lo que explica que el pasado agosto Madrid fuese superado por primera vez en la historia por el Prat, que recibió 100.000 pasajeros más. No obstante, la cifra volvió a invertirse el pasado septiembre y Madrid volvió a recuperar el primer puesto en recepción de viajeros. J.F.

EVOLUCIÓN DEL IBEX-35

EL INDICADOR DE LA BOLSA española inició el mes de septiembre –el mejor mes desde junio de 2012– en 8.290,5 puntos y lo finalizó en 9.186,1, una evolución positiva que supone unas ganancias del 10,80%. Los valores que más subieron fueron Sacyr (26,23%) e International Airlines Group (20,27%).



LAS QUE MÁS SUBEN...

LAS QUE MÁS SUBEN...		... Y LAS QUE MENOS			
Variación mensual y precio de la acción (desde el 2/9 hasta el 30/9 de 2013) Fuente: BME Market Data					
Sacyr	26,23%	3,40 €	Grifols	-0,13%	30,35 €
IAG	20,27%	4,04 €	Indra	1,09%	11,08 €
Bankinter	17,49%	3,97 €	Ebro	1,74%	16,7 €
Jazztel	16,90%	8,03 €	Tec. Reunidas	2,42%	33,85 €
Caixabank	15,44%	3,24 €	Mapfre	3,81%	2,64 €
Mediaset	15,12%	8,51 €	Gas Natural	4,12%	15,43 €
BBVA	14,40%	8,26 €	Repsol	4,39%	18,32 €

Reclamaciones, ¿Adónde puedo acudir?

Banco de España, CNMV, asociaciones de consumidores... Los ciudadanos disponen de numerosas instancias para presentar reclamaciones y exigir justicia

NICOLÁS M. SARRIÉS

La relación de los consumidores con las instituciones del sector financiero no vive precisamente sus mejores tiempos: escándalos como los de las preferentes y la deuda subordinada –que han supuesto pérdidas millonarias para cientos de miles de inversores– han puesto de relieve la frágil situación que viven, en ocasiones, los usuarios de banca con relación a la posición de fuerza de las propias entidades.

El creciente descontento de ciudadanos y clientes con respecto al sector financiero

Un defensor del cliente por banco

Según recoge el propio Banco de España en su página web (www.bde.es), disponer de la figura de un defensor del cliente independiente es una decisión de cada entidad financiera. Su misión es atender las quejas y reclamaciones de sus clientes. En el caso de no contar con esta figura, lo que sí es obligatorio para bancos y cajas es disponer, al menos, de una oficina de atención al cliente. En caso de no obtener una respuesta satisfactoria en uno u otro, toca ir a otras instancias.

14.313 reclamaciones de usuarios registró en todo el ejercicio 2012 el Banco de España, fueron 2.500 más que en 2011.

se percibe nítidamente con las estadísticas de reclamaciones del Banco de España. Así, según los últimos datos disponibles del supervisor bancario (correspondientes al ejercicio 2012), el año pasado hubo 14.313 reclamaciones por parte de los usuarios, 2.500 más que en 2011.

En 2007, justo antes del inicio de la crisis, la institución ahora gobernada por Luis Linde apenas gestionaba 5.700 quejas, casi una tercera parte que en la actualidad. El Banco de España es una de las muchas instancias, públicas y privadas, a las que puede acceder un ciudadano que piense que ha sido perjudicado o engañado por una entidad financiera.

En el caso del supervisor bancario, a él puede acudir cualquier persona física o jurí-

dica que sea cliente de una entidad supervisada por el Banco de España (bancos, cajas de ahorros, cooperativas de crédito, etc.). Para que la reclamación sea admitida, es necesario que antes se haya intentado por la propia entidad financiera de cada cliente. Una vez admitida, se abre un expediente con la documentación presentada; cuando se da por válida y completa, la entidad tiene derecho a remitir sus alegaciones. Después, si no hay un acuerdo antes, el Banco de España emite un veredicto, que no será de obligado cumplimiento. Es decir, se obtendrá una victoria 'moral', pero que puede no ser efectiva.

Dichas quejas presentadas solo pueden estar relacionadas con cuestiones que afectan a intereses y derechos reconocidos en el contrato fir-



La bola dorada que corona el reloj de la fachada de la sede del Banco de España, en Madrid.

ARCHIVO

mado con la entidad de crédito, la normativa de transparencia y protección al cliente, las buenas prácticas bancarias (razonablemente exigibles) y los «usos bancarios» aceptados como normales en cada plaza.

Tal como reconoce el Banco de España, si un veredicto favorable no surte efecto –no son vinculantes, y las entidades solo hacen caso en uno de cada tres casos–, al usuario le queda la opción de acudir a la vía legal, bien sea a través de una acusación particular o formando parte de una causa común.

La CNMV, para inversores

Otra instancia pública que, al menos en teoría, protege a los ciudadanos –en este caso con perfil inversor– es la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV). Las reclamaciones tienen que estar relacionadas con personas o entidades que estén sometidas a la supervisión de la CNMV y que hayan podido causar –según el propio afectado– un daño o perjuicio en su inversión.

Antes de que se admita ninguna reclamación, y al igual que en el caso del Banco de España, el usuario debe acudir antes a los servicios de atención al cliente de cada entidad (que deben estar disponibles en las oficinas o en la página web). Si transcurridos dos meses no se ha recibido respuesta, se puede acudir a la CNMV.

Menos especializadas, pero también en el ámbito público, son las distintas direcciones u organismos regionales de Consumo. En este caso, a pesar de que gran parte de las competencias están en poder del Banco de España o de la CNMV, las comunidades autónomas se ofrecen también para gestionar las quejas de los consumidores. Así, pueden trasladar la reclamación al organismo que sea competente, pueden mediar, llevar a cabo un arbitraje de consumo y una inspección.

Otra instancia a la que acudir –ha sido especialmente relevante en el escándalo de las preferentes– es el Defensor del Pueblo, aunque en este caso su misión es vigilar por los derechos y las libertades de los ciudadanos respecto a la actividad de las administraciones públicas. Así, por ejem-

plo, ha sido procedente su investigación a raíz de la intervención de las autoridades que conllevó a la imposición de pérdidas a los dueños de preferentes de entidades financieras nacionalizadas, como Bankia, Novagalicia o CatalunyaCaixa, entre otras. Cualquier ciudadano puede acudir al Defensor del Pueblo, sin que le suponga coste alguno, y estudia y contesta todas las quejas que recibe.

Mención aparte merece la vía legal. En cada caso será ya el propio abogado el que nos aconsejará si es mejor comenzar un proceso civil, penal o cualquier otra opción. También deberá prevenirnos de los costes y ventajas de cada una de esas vías.

La unión hace la fuerza

Las entidades financieras españolas cuentan en general con los mejores servicios legales que alguien puede permitirse. Es por esto que a menudo es recomendable agruparse con otros afectados para que las quejas tengan más fuerza. En estos casos, asociaciones de usuarios de servicios y productos financieros, como Adicae y Ausbanc, juegan un papel primordial. Cualquier cliente con una reclamación puede acudir a estas asociaciones

DÓNDE ACUDIR SI ME HE VISTO PERJUDICADO EN MIS AHORROS O INVERSIONES

							
<p>Banco de España El supervisor español tiene un servicio de reclamaciones para aquellos que no hayan sido atendidos convenientemente en la oficina de atención al cliente de cada entidad financiera. Sus dictámenes no son vinculantes.</p>	<p>Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) La CNMV admite quejas y reclamaciones de inversores para cualquier tipo de asunto relacionado con entidades que supervise la propia comisión.</p>	<p>Instancias judiciales (penal o civil) Si ni reguladores ni supervisores nos dan una respuesta satisfactoria, siempre podemos acudir a un abogado que defienda nuestros intereses por vía civil o, incluso, penal.</p>	<p>Direcciones generales de Consumo Las comunidades autónomas disponen de oficinas de defensa del consumidor en las que asesoran e interceden por cada usuario en el caso de que tengan dudas o quejas.</p>	<p>Asociaciones de consumidores Las organizaciones de consumidores son especialistas también en asesorar y (si es necesario) englobar a personas afectadas por cualquier producto o servicio engañoso, defectuoso o que suponga una estafa.</p>	<p>Asociaciones de usuarios de banca Tienen una razón de ser similar a las asociaciones de consumidores, si bien su labor diaria y su especialización es mayor. Son expertas en llevar acusaciones colectivas.</p>	<p>Policía Las Fuerzas y Cuerpos de Seguridad del Estado siempre son una instancia a la que acudir en el caso de que creamos que hemos sido víctimas de algún tipo de estafa o engaño delictivo. Allí podemos tramitar una denuncia.</p>	<p>Defensor del pueblo Esta institución pública independiente se encarga de defender a los ciudadanos frente a las administraciones. Su labor es analizar las quejas, investigarlas y, en todo caso, dar una respuesta.</p>

(suelen tener representación en todas las comunidades autónomas de España) para pedir asesoramiento o unirse a alguna de sus múltiples causas judiciales.

Junto a las de usuarios de banca, las asociaciones de consumidores (Facua, OCU, Ceaccu, UCE...) también ofrecen un asesoramiento y auxilio legal completo, si bien no tan especializado como las organizaciones propias del sector. A cambio, su red de oficinas suele ser más amplia.



Un grupo de preferentistas durante una protesta en Galicia. GTRES

Guardar justificantes, cartas, recibos... Algunos consejos

El acopio de pruebas puede ser clave. Tal como están demostrando las constantes resoluciones judiciales surgidas a raíz del escándalo de las preferentes, la posesión o no de pruebas que demuestren la mala praxis de una entidad financiera puede ser la clave que incline la balanza en favor o en contra en cada caso.

Por eso, asociaciones de usuarios como Ausbanc recomiendan conservar en la medida de lo posible justificantes, extractos, reclamaciones, cartas, etc., «que sirvan para acreditar todos sus gastos y los perjuicios que ha sufrido. Estos documentos son la mejor salvaguarda de sus derechos», recalcan. **N. M. S.**

el mensual de 20 minutos

Síguenos en twitter: @20elmensual



OJO A LOS PROBLEMAS BUROCRÁTICOS. Así se mostraban los 128 jóvenes españoles atrapados en la localidad alemana de Erfurt a la espera de iniciar el programa de formación profesional que les habían prometido. En la foto, varios de ellos rellenan una ficha con sus datos personales tras un encuentro con el ministro de Economía de Turingia el pasado 11 de octubre. Tras la firma de los primeros contratos renació el optimismo entre ellos. MARC TIRI/EFE

Pagar impuestos en el extranjero

Lo que tiene de aventura marcharse a trabajar en el extranjero se convierte en una odisea a la hora de pagar impuestos. Si se está más de seis meses en España, hay que tributar aquí

MARÍA GÓMEZ

Ciento veintiocho españoles quedaron atrapados este mes en Erfurt (Alemania), adonde acudieron pensando que les esperaba un contrato de trabajo. No uno cualquiera, sino conseguido a través de un programa de movilidad de la Cámara de Oficios de la ciudad. Pero cuando llegaron no encontraron ni el contrato ni el alojamiento prometidos. Tras días de incertidumbre, se logró reconducir la situación y muchos de ellos encontraron al fin empleo.

Salir a trabajar al extranjero siempre tiene algo de aventura, aunque no existan fallos de gestión como el ocurrido en Erfurt. Y, una vez trabajando, empieza la odisea fiscal: ¿dónde y cómo se pagan los impuestos?

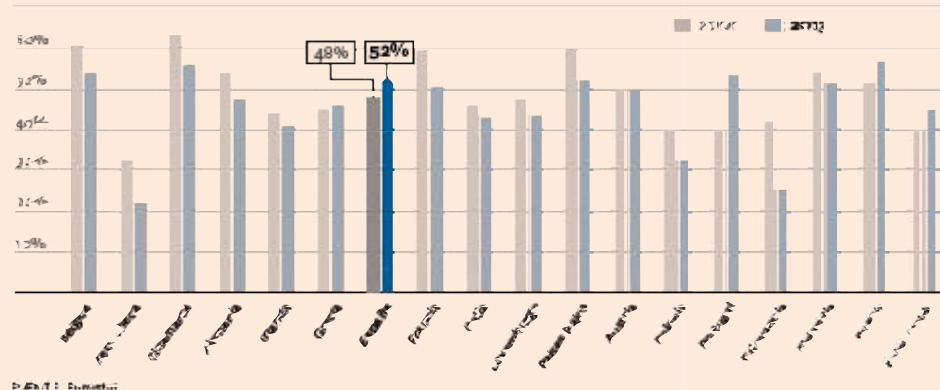
El criterio básico por el que se rige la Hacienda española para determinar la residencia fiscal es la barrera de los 183 días. Si se está más de seis meses en España, hay que tributar aquí por todos los ingresos, del trabajo y del capital, obtenidos en cualquier país.

Pero no es el único criterio. Si permanece más de 183 días fuera de España, pero el núcleo principal de sus intereses económicos y personales está aquí bien porque la totalidad o mayor parte de la renta se perciba en España o bien porque sigan residiendo en España el cónyuge o los hijos menores de edad, el fisco español puede entender que es residente en España y exigirle el pago de impuestos. Es decir, que mientras la permanencia durante más de 183 días en España convierte a una persona automáticamente en residente fiscal, la estancia durante ese tiempo en otro país no le hace necesariamente no residente.

Cuánto se paga fuera

Pero, claro, si se trabaja en otro país, aunque sea por menos de seis meses, lo normal es que haya que pagar en ese país por los ingresos y rentas obtenidos allí. Para evitar que se pague dos veces por los mismos ingresos, existen los convenios de doble imposición, que permiten compen-

TIPOS MARGINALES MÁXIMOS EN EL IMPUESTO SOBRE LA RENTA



Impuestos de bienes inmuebles

Si durante tu estancia en un país de la UE te planteas comprar una vivienda, es imprescindible consultar con la Agencia Tributaria del Estado en el que se va a adquirir la propiedad. Las legislaciones en los distintos países varían mucho y no hay una normativa que se pueda generalizar. Lo mismo ocurre con las sucesiones, y aquí se corre el riesgo de pagar el mismo impuesto dos veces sin posibilidad de recurso.

38,3% es el tipo máximo que se aplica de media en la Unión Europea al IRPF. España, con el 52%, está entre los más altos

sar los impuestos pagados en el país donde se trabaja con los que hay que pagar en el país de residencia a efectos fiscales, es decir, deducir lo ya pagado con lo que toca abonar a la Hacienda española. España ha firmado 98 convenios, entre los que se incluyen los países de la Unión Europea, América Latina, Estados Unidos, Canadá y China.

Por otra parte, si la empresa nos desplaza a trabajar un tiempo corto en el extranjero, sin que eso modifique nuestra residencia fiscal en España, la Ley permite no tributar por los rendimientos percibidos por esos trabajos realizados en el exterior hasta un límite de 60.101 euros de ingresos, pero se exige que haya un desplazamiento físico y

un centro de trabajo fuera de España. Es decir, no se aplica si solo se viaja para presentarlo o por razones comerciales. Además, en el país de destino debe existir un impuesto análogo al IRPF o un convenio bilateral con España y no puede ser un paraíso fiscal.

Cuánto se paga fuera

En España, el tipo impositivo oscila entre el 24,75% y el 52% (como norma general); en Alemania, el tipo mínimo es el 14% y el máximo está en el 47,5%. Están exentos de tributar los ingresos inferiores a 8.130 euros este año (8.253 el año que viene). Lo que más nos llama la atención a los españoles es que en Alemania, si se pertenece a una comunidad religiosa, hay que pagar el impuesto a la Iglesia, que tiene un tipo del 9%. Y hay una contribución 'de solidaridad' que supone un recargo del 5,5% del impuesto sobre la renta.

Otro de los países que más españoles recibe es Francia. Su tarifa del impuesto sobre la renta de las personas físicas tiene un tipo progresivo que llega hasta el 45%, el tipo más bajo es el 5,5% y se aplica a ingresos a partir de 5.963 euros. Como ocurre de forma generalizada en la Unión Europea, los no residentes solo pagan por los ingresos obtenidos en Francia y los residentes por todos sus ingresos, tanto los nacionales como los internacionales.

Según el país

Saldrá más barato pagar impuestos fuera en función del país que se trate. El tipo máximo del IRPF en España (52%) está al mismo nivel que en Holanda, y solo es superado por Suecia (56,6%), Dinamarca (55,6%), Bélgica (53,7%) y Portugal (53%), según los datos de la oficina estadística europea, Eurostat. España supera ampliamente la media de la UE, que está en el 38,3%, y aplica un tipo máximo más alto que el de Alemania (47,5%), Francia y el Reino Unido (45%) o Italia (43%). Los países con tipos más bajos son Bulgaria (10%), Lituania (15%), Hungría y Rumanía (16% cada uno).

En cualquier caso, si nos vamos a vivir a otro país de la Unión Europea, tenemos derecho a recibir el mismo trato que los ciudadanos de ese país y aplicar las mismas deducciones fiscales que sus residentes. Por ejemplo, por las cotizaciones para cobrar una futura pensión o las aportaciones a seguros privados de enfermedad e incapacidad sí desgravan impuestos en el país al que se vaya, aunque se abonen en el de origen.

AJUSTAMOS
LOS PRECIOS A TU BOLSILLO.

AHORA

BONO AVE

de 10 viajes

35%
DE DESCUENTO

Además, gracias al servicio Combinado Cercanías,
los trayectos de Cercanías para el día del viaje te salen gratis.

renfe

Con Renfe puedes hacer planes.



Ahorrar energía ayuda a ser competitivos

Las pymes españolas siguen mejorando su eficiencia energética a pesar de no contar con acceso al crédito

RMB

El asunto es ser eficientes, no desperdiciar el tiempo ni el dinero. Al fin y al cabo, ahorrar energía, ese es el tema. Y no es fácil, no crea. Porque disponemos de menos recursos económicos (los bancos siguen sin dar créditos a pesar de recibir nuestras ayudas) y es complicado invertir para lograr mayores avances en pos de la eficiencia energética. Pero, aun así, las pequeñas y medianas empresas (pymes) españolas lo están consiguiendo a duras penas. Eso es lo que asegura la séptima edición del Estudio de Eficiencia Energética de las Pymes, elaborado por Gas Natural Fenosa y avalado por más de 2.000 entrevistas a pymes de toda España.

El Índice de Eficiencia Energética es una herramienta diseñada por la empresa gasta para favorecer el ahorro y la eficiencia de las empresas. Ser eficientes en el gasto de energía es otra forma de buscar mayor competitividad de la empresa, una vez que el recorte de plantillas y salarios parece estar amainando.

Para las pymes nacionales, dicho índice es, hoy por hoy, de 4,6 sobre 10. Es verdad que aún es algo bajo, pero también lo es que el año pasado era de 4,2 (lo que supone una mejora del 10% más o menos) y que, desde que se elabora el estudio hace ya siete años, no ha dejado de subir.

Conciencia hotelera

Las pymes españolas, según las conclusiones del informe, están 'interiorizando' la eficiencia energética. O sea, que

Hay margen para gastar menos

El potencial de ahorro de las pymes aún es alto. Equivale, según el estudio de Gas Natural Fenosa, al 16,1% de la energía que consumen (en dinero, unos 2.955 millones de euros). Además, evitaría la emisión a la atmósfera de 11,5 millones de toneladas de CO₂, equivalente a lo que generaría el transporte por avión, de Madrid a Barcelona, de 160 millones de pasajeros. El estudio constata que un 56% de las empresas entrevistadas han optimizado su tarifa eléctrica.

30%

se ha incrementado el Índice de Eficiencia Energética desde 2008, primer año de medición

se la están creyendo y, por lo tanto, les está funcionando.

Las empresas más grandes (de 100 a 199 empleados) son las más eficientes (índice: 5,6). Las más pequeñas, las menos (4,3). Es normal y lógico, tienen menos medios.

Por sectores, el hotelero es el más concienciado y energéticamente eficiente: logra una nota del 5,5. El comercial es el que obtiene la puntuación más baja: 4,3. Y, entre medias, restaurantes y cafeterías (5,2) e industria (4,8).

Con el objetivo de asesorar a las empresas, Gas Natural Fenosa tiene en funcionamiento la web www.empresaeficiente.gasnaturalfenosa.es, que puede resolver muchas dudas.



El ahorro puede consistir en pequeños ajustes: cambio de bombillas, regulación del termostato, instalación de detectores de presencia... JORGE PARIS

CONSEJOS DE EFICIENCIA PARA PYMES



Regular el tiempo de funcionamiento y la temperatura del equipo de climatización. Conviene apagarlo una hora antes de cerrar la oficina.



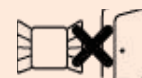
Instalar una caldera de condensación, que puede llegar a alcanzar un rendimiento de hasta el 109% respecto a otro tipo de aparatos.



Sustituir bombillas incandescentes por sus correlativas de bajo consumo. Aunque son más caras, su duración es entre 8 y 12 veces mayor.



Instalar detectores de presencia y/o interruptores temporizados en zonas de paso o de poco uso.



No abrir puertas o ventanas en estancias climatizadas, pues se producen fugas que obligan a reiniciar el proceso.



Configurar el ordenador en modo 'Ahorro de energía'. La mayoría de equipos permiten al menos 2 modos de inactividad: suspensión e hibernación.



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

Eficiencia energética. Soluciones de ahorro. Medio ambiente.

www.gasnaturalfenosa.es



gasNatural fenosa
la energía que piensa