

MI BOLSILLO

El medio de economía de **Grupo 20 minutos**

N.º 11. JUEVES 22 DE MAYO DE 2014

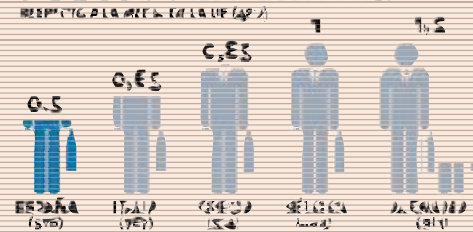
EL DATO DEL MES

Inspectores de Hacienda

Tenemos muy pocos inspectores de Hacienda. La media en Europa es de un inspector por cada 460 ciudadanos. En España pasamos del doble (976 ciudadanos por inspector). Si representamos la media como un muñeco, no llegamos ni a la cintura.

FUENTE: GESTHA SOBRE INFORMES OCDE 2013

CIDADANOS POR TÉCNICO DE HACIENDA



CONSUMO

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



LUIS F. SANZ

El consumidor es más prudente y reflexivo

La recesión ha cambiado el comportamiento del consumidor, más prudente, informado y muy sujeto al precio. Muchos de estos nuevos hábitos no perdurarán con las vacas gordas

JUAN FERRARI

La crisis ha hecho mella en la actitud de los españoles, más retraídos a la hora de comprar. El comportamiento compulsivo ha dado paso a unos clientes más reflexivos y comedidos. Sin embargo, no está claro si estos hábitos, nacidos de la necesidad, han venido para quedarse. Los expertos de Nielsen, especialista en analizar los comportamientos de los consumidores, consideran que algunas de estas nuevas prácticas perdurarán, pero otras volarán con los vientos económicos favorables.

Pero, de momento, el consumidor está obsesionado con el control del gasto, lo que le lleva a hacer compras más pequeñas y más frecuentes, unas 150 al año —una cada tres días— con un desembolso medio de 15 euros. Se acabaron las compras de uno e incluso dos carros repletos. Evita así artículos innecesarios, algo que se ha reforzado con la elaboración de una lista en la que se anota lo que se necesita y, en la medida de lo posible, se ajusta a los artículos previamente seleccionados.

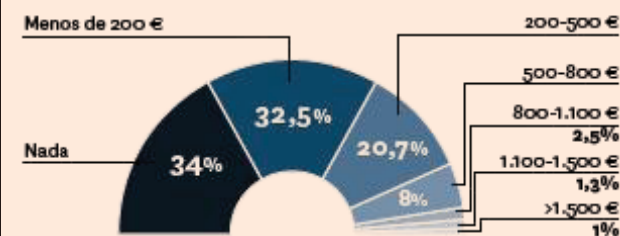
La mayor frecuencia de compra está también varian-

do el tipo de establecimientos elegidos, aupando al supermercado de proximidad en detrimento de los grandes hipermercados —que acumula el 72% de la compra (en 2007 su cuota era del 51%)—.

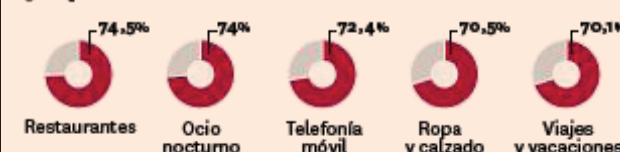
Pero el control del gasto pasa sobre todo por el precio, un condicionante omnipresente. Es frecuente que navegue por Internet en busca de los establecimientos más baratos o para comparar y detectar ofertas. La aparición de buscadores y la tecnología presente en los hogares ha generado unos clientes más informados. Lo que ha desarro-

AHORRO DE LAS FAMILIAS ESPAÑOLAS

En € al mes



¿EN QUÉ AHORRAN LOS ESPAÑOLES?



FUENTE: INFORME AHORRO EN ESPAÑA 2013 / RASTREATOR

H. DE PEDRO

El español como ahorrador

El 34% de los españoles confiesan que no ahorran, según un informe de la web comparativa Rastreator. Sin embargo, sorprendente que la mitad de los encuestados consideran que podrían ahorrar más si se lo propusiesen a pesar de que el principal motivo para alimentar la hucha es la falta de dinero, según arguyen el 67% de los encuestados. El español es, no obstante, ahorrador o al menos así se declara, pues prácticamente la totalidad (96%) afirma que una vez termine la crisis piensa seguir ahorrando. De momento, la falta de dinero merma tan encomiable voluntad.

llado una notable infidelidad con respecto a los establecimientos en función de los precios y muy especialmente de las ofertas. El cliente actual se vale del 3x2 o las gangas para reponer la despensa, aunque, frente a estos compradores veletas que se mueven al son de las promociones, ha surgido una segunda categoría de compradores, más apegados a sus marcas tradicionales.

De hecho, a la hora de probar innovaciones, la mitad de los consumidores declaran preferir artículos de sus marcas conocidas, aunque a tres cuartas partes les gusta verse sorprendidos. Otra curiosidad es que nos dejamos llevar por la recomendación de algún conocido a la hora de decidirnos por las novedades.

Pero a pesar de que el precio se ha convertido en una obsesión, ocho de cada diez españoles tienen la sensación de que ahora pagan más que antes de la crisis. Y no les falta razón. Según constata Nielsen, de 2007 a 2013 los precios de la cesta de la compra han subido un 8,4%. SIGUE EN PÁG. 2 >



Los supermercados de proximidad han ganado clientes desde que empezó la crisis.

GTRES

VIENE DE PÁG. 1 > Solo en 2013 aumentaron un 1,8%, y en 2012, un 1,2%. Las subidas de estos dos años se han compensado comprando menos, algo que no ha sucedido desde que Nielsen se instaló en España, en 1965. Es decir, en los dos últimos años, los españoles se han gastado 2.318 euros en 2013 y 2.319 en 2012 (sin contar los productos frescos), pero a cambio, en volumen, han comprado un 1,7% menos el pasado año y un 0,6% en 2012.

Caprichos puntuales

Precio y control son pues el mantra del nuevo consumidor. Aun así, en Nielsen detectan que no hemos renunciado totalmente a los caprichos. Alfonso Delgado, director de nuevos negocios de Nielsen, y Asís González de Castejón, CR Manager, explican esta supuesta contradicción: se ha renunciado a salir de casa, uno de los factores de donde más se ha recortado, como demuestra un informe de Rastreator. Se explica así el cierre de más de 7.000 bares y restaurantes el pasado año.

Por tanto, el consumo se ha trasladado puertas para

adentro y se ha optado por concederse algún capricho. Esto ha provocado que hayan crecido algunos productos *premium*, como el buen vino, o artículos *gourmet* para ocasiones especiales en casa.

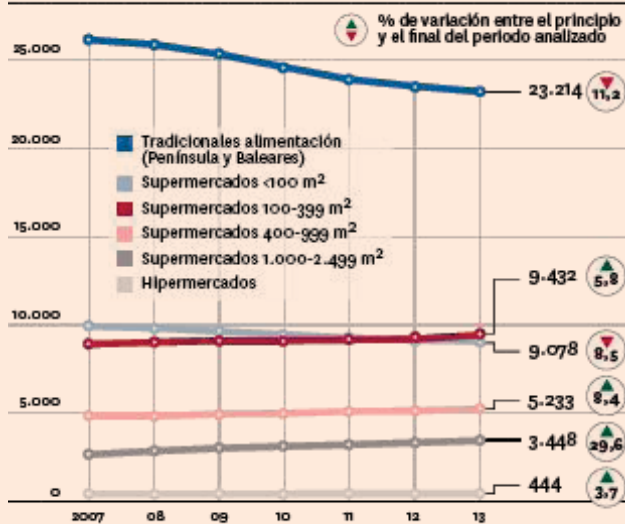
Sin embargo, este comedimiento no parece encajar bien con la idiosincrasia nacional. La realidad es que los consumidores se han resig-

8,4%

han subido los precios de la cesta de la compra durante la crisis, desde 2007 a 2013. El año pasado, un 1,8%; y en 2012, un 1,2%

nado, aunque aspiran a recuperar los hábitos perdidos. Según explican los directivos de Nielsen, los españoles quieren volver a los bares y los locales nocturnos; desean adquirir productos de marcas o, para ser exactos, abandonar los baratos; suspiran por volver a vestir a la última y dejar de ahorrar en ropa y calzado y sueñan con salir de vacaciones como antaño.

EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS POR CANAL



FUENTE: DIRECTORIO DE ESTABLECIMIENTOS NIELSEN

Con todo, algunos de los cambios perdurarán, según los expertos. El consumidor quiere seguir ahorrando en productos como la telefonía o la energía, facturas que se han recortado de forma abultada en estos años, y continuará con sus prácticas de informarse antes de comprar.

Ya hay síntomas que demuestran una vuelta, discreta, a un consumo más alegre. Ha repuntado la compra de

motocicletas de gran cilindrada y de electrodomésticos, dos productos muy castigados por la crisis. La marca de tabaco más vendida antes de la crisis ha vuelto a recuperar el liderazgo, restando cuota al tabaco de liar, el índice de confianza del consumidor ha subido los dos últimos trimestres y, como resaltan en Nielsen, en el primer trimestre de este año, ha vuelto a crecer el volumen de lo que se compra.

ASÍ ES EL CONSUMIDOR

HIPERSENSIBLE ▶ Al precio. El 90% se reconoce en esta afirmación y el 81% percibe que los precios están subiendo.

PROMOACTIVO ▶ Un 80% aprovecha las promociones para adquirir artículos cotidianos y un 45% las busca activamente.

INFIEL ▶ A la marca y al establecimiento por una cuestión de precio. No obstante, la atención personalizada, el trato profesional y la calidad del producto son determinantes para fidelizarle.

DOSIFICADOR ▶ Controla lo que gasta. Apenas llena una cesta y apuesta por dar más paseos al punto de venta.

COMPARADOR ▶ Un 33% acude a Internet para comparar precios entre establecimientos.

MUY TECNOLÓGICO ▶ Internet está calando, aunque con desigual penetración. En alimentación el *e-commerce* es incipiente, el 1%, aunque llega al 60% en turismo.

PLANIFICADOR ▶ Deja poco espacio a la improvisación o al impulso. Siete de cada diez españoles acuden con una lista predefinida.

ALGO CAPRICHOSO ▶ Pese a que planifica su compra, el 76% reconoce que tiende a llevarse algún artículo adicional sucumbiendo a la tentación.

INNOVADOR ▶ Un 60% estaría dispuesto a comprar versiones de marcas conocidas, el 63% adora los productos nuevos y un 56% cambiaría de marca ante las novedades.

LA VOZ DEL EXPERTO

Consumidor activo

JOSEP FRANCESC VALLS

Catedrático del Departamento de Dirección de Marketing de ESADE Business School

Asistimos a la segunda gran oleada de profundos cambios ante el consumo. La primera tuvo lugar la década pasada. En ella, los consumidores llegaron al convencimiento de que era posible adquirir productos y servicios más baratos con características de calidad bastante parecidas a las de los caros. La segunda oleada, acelerada por la crisis, ha dado un paso más: los consumidores exigen precios más baratos sin remisión y racionalizan mucho más sus compras. Pero estas dos características, siendo importantes, no reflejarían adecuadamente la realidad. Porque, además de ello, los consumidores están protagonizando un predominio superior, hasta el punto no solo de imponer precios baratos y racionalidad, sino el poder en la negociación ante distribuidores y fabricantes. Gracias a las nuevas tecnologías, ejercen este poder imponiéndoles productos, precios y canales a través de la compra colectiva, el *market place*, las subastas, y las plataformas *online*. Estas dos oleadas consolidan una tendencia de consumo de larga octava, en la que los consumidores, antiguos paganos, además de seguir abonando lo que compran, están imprimiendo su liderazgo en el mercado.

COMENTARIOS DE LOS LECTORES A MIBOLSILLO

Cuentas nómina para mileuristas

¿Quién gana 1.000 euros al mes? Vivimos en un sociedad en la que la mayoría trabaja por 800 o 900 euros al mes. Ser mileurista es una situación de la que solo pueden disfrutar unos pocos afortunados. **IGNATUS**

Una de las reglas sagradas de la vida es: no aceptes regalos de los bancos, te pasarán factura. Cuanta más vinculación tengas con ellos,

menos libertad económica tendrás. **RADWULF**

Un bróker desde la propia casa

Tener acceso a una moto de carreras o a un simulador no te convierte en piloto. **MONGOS**

El riesgo cero en los mercados financieros es bastante más que ciencia ficción. **MANOLO 80**

Claro, jugar en Bolsa, una cosa que sube y baja más que

la mejor montaña rusa... Para quien no quiera quedarse en bragas, mejor invertir en oro: ganancias a riesgo cero... **TSAG**

Lo mejor es tener controlado un valor, saber entre qué mínimos y máximos suele moverse, poder ir echándole vistazos a menudo y no pretender hacerse de oro. De este modo es fácil sacarse unos eurillos para el fin de semana arriesgando lo mínimo. **TSAG**

Yo empecé a invertir por Internet hace mucho tiempo, la



Contacta con nosotros

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

experiencia fue buena a corto plazo. Ahora trabajo para una empresa de inversión, solo hay que observar un poco el mercado y ver qué va dando más a corto plazo, no hace falta invertir a largo, que puede llegar a ser peor. **PEDRIUM**

El televisor sigue dominando el salón

Como antaño pasó con la radio. **ALIOLI59**

Como si la calidad de sonido e imagen fuera lo más importante. Para qué sirve tener un televisor de última generación si en la televisión

emiten basura. En realidad no sirve para nada, incluso cuando se pueda mirarla en la mejor calidad posible. Pero, bueno, la culpa no la tienen los fabricantes de los televisores. **DON MOJITO**

Las mejoras técnicas están muy bien. Tengo entendido que el tiempo de permanencia de los españoles frente a su pantalla está subiendo. Pero yo digo que mejor que vivir para ver es mejor vivir para ser. Consejo, pero ya, un boicot a todas las televisiones públicas. Y a las privadas que sean basura también. Debemos ser exigentes. **NOZA**

REF. NV1582

26 / 02 / 2014

ENVÍALO **CON**
LOS QUE SÓLO
NECESITAN 48 HORAS
PARA LLEVAR LA
ILUSIÓN A CUALQUIER
PUNTO DEL PAÍS.



NO LO ENVÍAS POR CORREO, LO ENVÍAS **CON** CORREOS.
TU SOCIO DE PAQUETERÍA INTEGRAL



concorreos.com telf.: 902 197 197



Woxter **Paper Light 300**

Con luz, 6" 600x800 resoluc. - Desde 95 €

BUENAS PRESTACIONES. Otra marca que ajusta sus precios al límite y en este modelo reúne casi todas las prestaciones de última generación (como pantalla con iluminación) en un *e-reader* aceptable. No ofrece la mejor resolución y su pantalla no es táctil, pero a cambio cuenta con una batería de 2.000 mAh. www.woxter.es



Amazon **Kindle Paperwhite**

Táctil con luz, 6" 1.024 x 768 resoluc. Con Wi-Fi y 3G Desde 189 €

POTENTE Y SENCILLO. El mejor modelo de Amazon, la marca que impulsó los *e-books* más allá de sus límites. Una pantalla con retroiluminación, una excelente resolución y una gran definición en las letras. Con la potencia y sencillez de la mayor tienda de libros *online* del mundo y con 3G, cuesta 189 euros. www.amazon.es



Bq **Cervantes**

Táctil con luz, 6" 1.024 x 758 resoluc. Con Wi-Fi Desde 129 €

'MADE IN SPAIN'. Bq es una marca española que ha logrado convertirse en superventas a base de ajustar el precio manteniendo la calidad en su punto exacto. Su pantalla de alto contraste, con iluminación de fondo y táctil, se ve realmente bien. Integra una ranura micro-SD para ampliar la capacidad en 32 GB más. www.bqreaders.com



Energy Sistem **eReader E4 Mini**

4,3" 600 x 800 resoluc. - Desde 42 €

EL MÁS BARATO. Si su presupuesto es muy bajo, Energy Sistem siempre tiene algo que ofrecer. Este es el *e-reader* más asequible, pero también el más pequeño y ligero (95 gramos). Esto significa que tiene menor autonomía y puede resultar algo incómodo sobre todo si se tiene dificultad para leer las letras pequeñas. www.energysistem.com

Los libros electrónicos no se rinden

Los lectores de libros digitales son la alternativa más cómoda y ecológica para tener una biblioteca infinita en la mano, pero con sus trucos y polémicas

JUAN CASTROMIL (Clipset)

Los lectores de libros electrónicos basados en pantallas monocromas de tinta electrónica aparecieron por primera vez en los años noventa, pero con un éxito escaso y un elevado precio. Durmieron en los cajones de lanzamientos tecnológicos pendientes de su cuota de *marketing* durante casi una década, hasta que Amazon los resucitó justo antes de que llegase la fiebre de las tabletas con el lanzamiento del iPad. Así pues, cuando parecía que su momento había llegado, se topaba con un rival que lo superaba en todo... o casi.

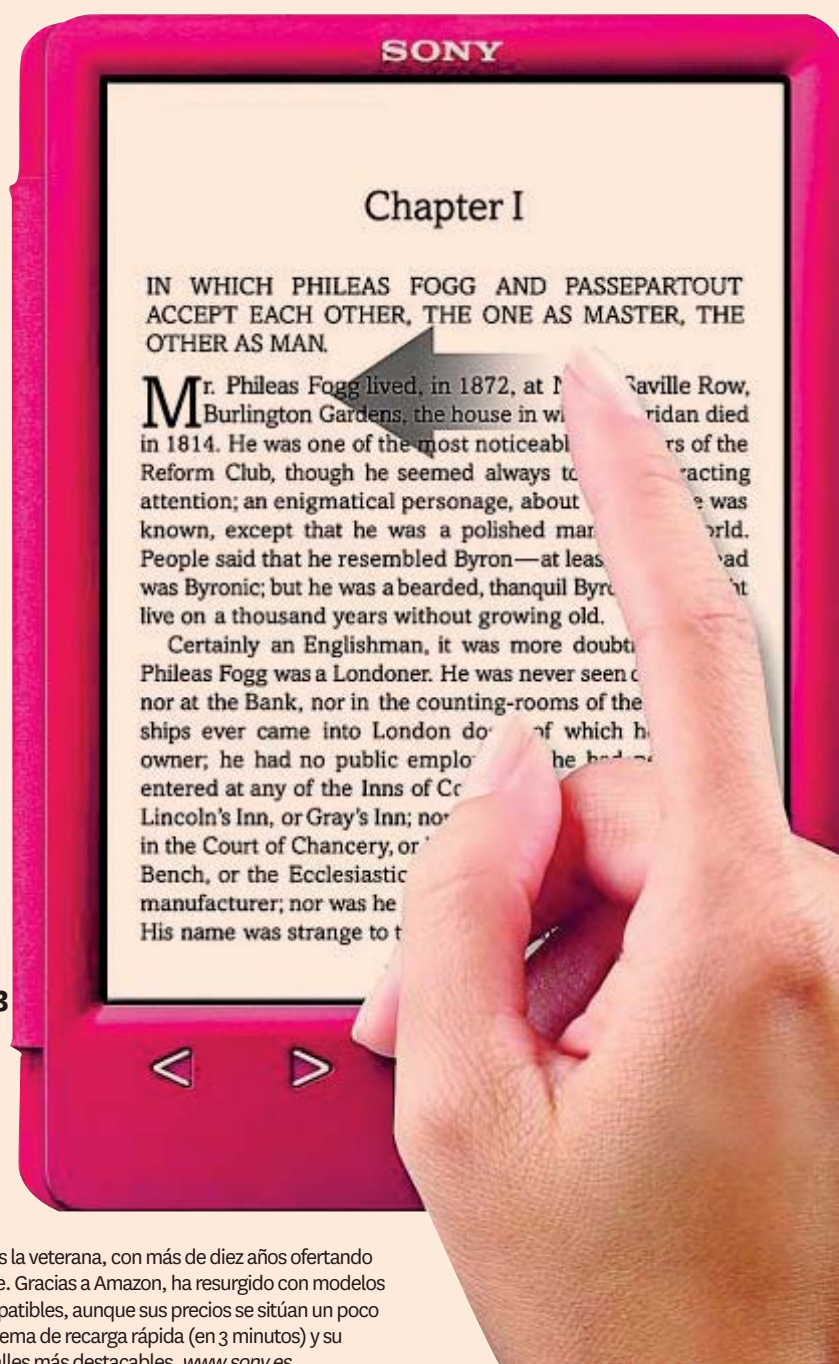
Sin embargo, los *e-readers* (lectores de libros digitales) han resistido, haciéndose un hueco en el mercado. Son compactos, ligeros, relativamente asequibles y se pueden leer perfectamente bajo cualquier circunstancia, algunos incluso sin luz. La clave es su pantalla de tinta electrónica que, además de permitir una

gran autonomía de varias semanas o meses, también ofrece una legibilidad mucho mejor que la de cualquier pantalla de una tableta.

Pros y contras

Los libros electrónicos ofrecen muchas ventajas: son más ligeros que cualquier equivalente en papel, ecológicos, fáciles de usar y algunos permiten descargar libros de forma inalámbrica en casi cualquier momento o lugar. Claro que también tienen algunos detalles a mejorar. El primero y más polémico es el 21% de IVA que se les aplica como dispositivos electrónicos —ciertamente lo son, pero no los libros—, frente al 4% que pagan sus hermanos de papel. Lejos de acercarse a convertirse en un argumento defensivo para aquellos que piratean *e-books*.

El DRM o gestión de derechos digitales es otra de las espinas, similar a lo que ocurre en el mundo de la música. Los



Sony **Reader PRS-T3**

Táctil, 6" 1.024 x 758 resoluc. Con Wi-Fi Desde 149 €

RECARGA RÁPIDA. Sony es la veterana, con más de diez años ofertando *e-readers* con distinta suerte. Gracias a Amazon, ha resurgido con modelos estilizados, compactos y compatibles, aunque sus precios se sitúan un poco por encima del resto. Su sistema de recarga rápida (en 3 minutos) y su funda integrada son los detalles más destacables. www.sony.es



Grammata **Papyre 630**

Táctil con luz, 6" 1.024 X 758 resoluc. Con Wi-Fi Desde 129 €

MARCA PIONERA. De las primeras marcas españolas en apostar por los libros electrónicos. Ahora tiene mucha más competencia, pero sigue ofreciendo interesantes productos como este que combina táctil y botones físicos con una pantalla de alta resolución. Cuenta con 4 GB de capacidad ampliables con micro-SD. www.grammata.es



Casa del Libro **Tagus Táctil**

Táctil, 6" 1.024 X 758 resoluc. Con Wi-Fi Desde 99,90 €

EXPERTOS EN LIBROS. Cuenta con una interfaz algo lenta comparada con el resto, pero ofrece una amplia biblioteca, avalada por años de experiencia en formato físico, y compatibilidad con multitud de formatos. Acepta tarjeta micro-SD y cuenta con el diccionario de la RAE integrado para resolver dudas. www.casadellibro.com



Wolder **MiBuk Dreams**

6" 600 x 800 resoluc. - Desde 89 €

EN LA MEDIA. Un lector con las prestaciones justas y botones físicos simétricos para diestros y zurdos, más un joystick para moverse por las opciones del menú. Su pantalla está en la media de calidad y destaca su capacidad de 4GB (más de 2.000 libros) ampliables con micro-SD. www.wolderelectronics.com



Inves **WiBook 801**

8" 1.024 X 768 resoluc. - Desde 116,10 €

PANTALLA MAXI. Inves ofrece en su catálogo varios modelos de e-readers. Uno de los más destacables es este que apuesta por una pantalla de mayor tamaño, perfecta para personas con problemas de vista. Claro que es a costa de resultar un dispositivo menos portátil y más pesado. www.inves.es

libros digitales pueden tener o no DRM pero, a todos los efectos, cualquier publicación digital es susceptible de ser pirateada. Mientras la mayoría de las librerías digitales ofrecen catálogos con notables ausencias y a precios poco atractivos, los almacenes 'no oficiales' disponen de casi cualquier título, incluso de muchas ediciones realmente complicadas de encontrar en una librería de calle.

Muy independiente

Lo habitual en un libro electrónico es que cuente con una pantalla de tinta electrónica con 16 niveles de gris, que ofrecen una mejor legibilidad en exteriores, incluso a pleno sol en la playa. Algunos modelos integran una iluminación interior para leer sin luces adicionales. También existen dispositivos con pantalla táctil, aunque no es tan imprescindible como en una tableta. Nor-

malmente cuentan con un mínimo de 2 GB de capacidad, lo que equivale a unos mil libros almacenados, pero la mayoría amplía su memoria con tarjetas micro-SD.

La autonomía media se sitúa en un mes sin necesidad de enchufarse, leyendo todos los días entre dos y cuatro ho-

15%
de los ingresos del sector editorial en España provendrán de libros electrónicos en 2015, según el informe de Global eBook

ras, así que es uno de los gadgets más independientes e ideales para las vacaciones.

Aunque nada puede sustituir el tacto y la experiencia del papel, los e-readers son más ecológicos, ya que reducen la tala de árboles –así como la

contaminación asociada a la fabricación, distribución e impresión-. Además, ofrecen ventajas como llevar miles de libros en menos de 200 gramos; poder adaptar el tipo y el tamaño de la letra a las necesidades del lector, así como complementarse con diccionarios. También cuentan con aplicaciones de subrayado, notas, marcadores o búsquedas de textos que pueden ser de gran utilidad más allá de la lectura de ocio. Los modelos con Wi-Fi son completamente independientes de los ordenadores para descargar nuevos títulos.

Compatibilidades

Los libros electrónicos permiten la lectura de distintos formatos (PDF, ePub, mobi, TXT, etc.), aunque no son siempre compatibles entre sí con los diversos dispositivos. Una de las herramientas que solucionan esta torre de Babel se lla-

BIBLIOTECAS VIRTUALES

AMAZON.ES

Muy completa y cómoda, cubre todos los géneros en varios idiomas y con multitud de clásicos gratuitos. Por menos de 2 euros se puede adquirir un libro con Flash, una oferta diaria a la que acceder en un solo clic.

GUTENBERG.ORG

Más de 45.000 títulos gratuitos legales en distintos idiomas. La web no es la más atractiva de todas, pero ofrece la oportunidad de no pagar un solo euro, un punto muy positivo.

NUBICO.ES

Ofrece una tarifa plana mensual, que resulta perfecta para aquellos devoradores de libros. Por 9 euros al mes, la opción premium de Nubico permite acceder a todo un catálogo de más de 5.000 volúmenes sin tener que pagar ni un euro más.

BUBOK.ES

Interesante plataforma con casi 80.000 libros de diversas categorías que cuenta con un servicio de publicación. No es

la única web que lo ofrece, pero Bubok dispone de extras como impresión en papel para los más clásicos.

KOBO.COM

Kobo no solo ofrece buenos dispositivos, sino también cuatro millones de e-books que se encuentran en su plataforma. Cuenta con una gestión de su biblioteca simple y cómoda, con una categoría que ofrece títulos por menos de 5 euros. Con acceso desde iOS y Android.

ma Calibre y es un programa que no solo gestiona bibliotecas virtuales con efectividad, también es capaz de convertir libros de un formato a otro (entre los más usados) para que puedan leerse en cualquier e-reader.

Cabe destacar la importante labor que ha desarrollado Amazon en este campo y, además, ha sabido jugar muy bien sus cartas. Originalmente concebida como una librería online que vendía libros de papel a precios muy competitivos, ha sabido evolucionar y crear una completa plataforma de lectores y libros electrónicos que ofrecen al usuario una solución integral a su afición. Tanto es así que Kindle no solo funciona como e-reader; también es una app para móviles y tabletas Android, iOS y Windows que permite leer los libros de la biblioteca personal sincronizada en cualquier momento y lugar.

ENTRA EN **20minutos.es**
Y ACÉRCATE A:
EVALCRIS FLUITERS
MI NEGOCIO Y YO
Bankia

CONSUMO RESTAURANTES 'ONLINE'



La Nevera Roja
www.laneveraroja.com

Tiene más de 4.000 restaurantes en cientos de localidades de toda España. Permite buscar por tipo de comida y tiene descuentos, casi a diario, de hasta el 60%. Del mismo grupo es *entuboca.com*

Formas de pago:	Tarjetas y PayPal
Gastos de envío:	Cada restaurante tiene su propia tarifa de reparto
Diseño	★★★★
Navegación	★★★★
Contenido	★★★★
Interactividad	★★★★



Just Eat
www.just-eat.com

Con una operativa muy sencilla, puedes consultar todos los restaurantes que reparten en tu código postal. Dispone de una app para iPhone y Google y descuentos de entre el 20 y el 50%.

Formas de pago:	Tarjetas y efectivo
Gastos de envío:	Cada restaurante tiene su propia tarifa de reparto
Diseño	★★★★
Navegación	★★★★
Contenido	★★★★
Interactividad	★★★★



Tripadvisor
www.tripadvisor.com

Uno de los mayores veteranos a nivel internacional, aunque no sirven comida a domicilio, solo se puede reservar mesa. Su mejor valor es que miles de usuarios puntúan cada local.

Formas de pago:	No hay
Gastos de envío:	No permite envíos a domicilio, solo reservas de mesa
Diseño	★★★★
Navegación	★★★★
Contenido	★★★★
Interactividad	★★★★



El Tenedor
www.eltenedor.es

Tampoco permite pedidos a domicilio, pero sí que promete disponibilidad de mesa «asegurada» en 6.000 locales y ofrece descuentos de hasta el 50% sobre el precio final.

Formas de pago:	No hay
Gastos de envío:	No permite envíos a domicilio, solo reservas de mesa
Diseño	★★★★
Navegación	★★★★
Contenido	★★★★
Interactividad	★★★★



Restalo
www.restalo.com

Otra web solo de reservas, si bien en este caso incluye la gran ventaja de que permite reservar aplicando descuentos y promociones que hacen llegar los propios restaurantes.

Formas de pago:	No hay
Gastos de envío:	No permite envíos a domicilio, solo reservas de mesa
Diseño	★★★★
Navegación	★★★★
Contenido	★★★★
Interactividad	★★★★



A la carta
www.alacartamadrid.com

Por ahora solo opera en Madrid, pero según su propia web tiene una selección de los mejores restaurantes de la ciudad a domicilio, que sirven en un radio de 20 kilómetros.

Formas de pago:	Tarjetas y PayPal
Gastos de envío:	Cada restaurante tiene su propia tarifa de reparto
Diseño	★★★★
Navegación	★★★★
Contenido	★★★★
Interactividad	★★★★



La ventaja de la comida a domicilio para las familias es que pueden saber exactamente cuánto van a gastar antes de cerrar el pedido. GTRES

Comer más barato en la Red

Cada vez más españoles encargan comida a domicilio y reservan mesa en restaurantes a través de Internet. Los descuentos, la mayor ventaja

NICOLÁS M. SARRIÉS

Viernes por la tarde. De vuelta del trabajo, y con el fin de semana comenzando, miles de españoles se lanzan a las calles para cenar en algún sitio. Esta práctica, con años de tradición, se ha visto revolucionada por la irrupción de las webs de reserva y las páginas de servicio de comida a domicilio. Ambas novedades han cambiado los hábitos de cientos de miles de personas, que ya eligen primero Internet como su mejor opción para comer.

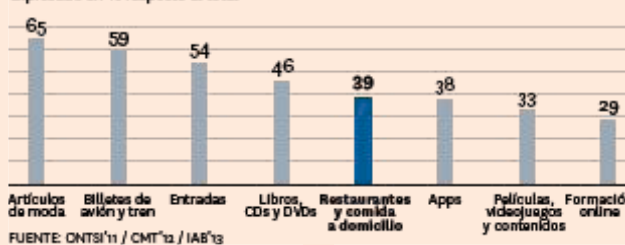
Webs como Restalo o El Tenedor han logrado colar-

se en el cada vez más competitivo mundo de la restauración en España. Su función principal es servir de intermediarias entre miles de locales y su clientela, a la que se permite reservar con antelación.

El secreto del éxito de estas fórmulas está en varios factores. Por un lado, en los descuentos exclusivos, que en ocasiones llegan hasta el 50% sobre el precio en carta. Al contar con tantas opciones, la mayoría de estas páginas permiten buscar en función de estilos, precios y tipos de cocina. Todo con tal de dar al cliente lo que busca. Además, otra de las claves es

¿QUÉ PRODUCTOS HAS COMPRADO ONLINE EL ÚLTIMO AÑO?

Expresado en % respecto al total.



la interacción entre usuarios, a los que se permite valorar cada restaurante y dar opinión acerca de su experiencia en uno u otro negocio. Así, en función de las críticas de los clientes, se van clasificando los propios restau-

rantes. Los que más valoraciones positivas tengan, aparecerán como tales, y al resto solo le queda mejorar.

Según cálculos de El Tenedor, en 2013 se hicieron unas 300.000 reservas cada mes, un 170% más que hace tan

Cuatro de cada diez, por el móvil

Cuatro de cada diez reservas de restaurantes se hacen a través de dispositivos móviles. Son cálculos efectuados por los analistas de la empresa especializada *Eltenedor.es*, que indican que este segmento ha crecido un 15% en el último año, según se refleja en la web *hosteleriadigital.es*. Por tipos de cocina, los más populares son los de estilo mediterráneo con precios que oscilan entre los 25 y los 30 euros. Respecto a los días en los que a los españoles nos gusta más salir, explican desde este portal, los preferidos son los sábados y los viernes -un 29% y un 22% del total de la semana-, con los miércoles y los jueves pisándoles los talones.

3,5

millones de reservas se realizaron en España en 2013, según cálculos de la empresa especializada *Eltenedor.es*

solo un año. Este volumen de clientes ha generado más de 38 millones de euros para el sector restaurador, y todo parece indicar que seguirá creciendo en 2014.

A domicilio y a un clic

Otro sector en auge dentro de la restauración a través de Internet es el de las webs de comida a domicilio. Si bien por el momento son dos páginas (Just Eat y La Nevera Roja) las dos competidoras principales, cada vez aparece una oferta más amplia y variada donde encargar comida.

Especialmente pensadas para quienes no tienen tiempo

para cocinar, el mercado de la comida a domicilio ofrece ventajas adicionales que le hacen merecedor de una cada vez mayor cuota de mercado. En tiempos de crisis, donde el gasto familiar se ha contenido cada vez más, las webs de reparto en casa permiten comer cocina de restaurante sabiendo en todo momento qué vamos a gastar. Además, da la opción de ahorrar en la factura final, ya que no es necesario pedir bebida, pan u otros añadidos.

Una fórmula sencilla

La operativa de estas páginas es similar y sencilla en todos los casos. El usuario escribe, o bien su dirección, o bien el código postal de su domicilio, o bien el lugar al que quiere que le lleven su comida (trabajo, casa de unos amigos...). Una vez demarcado el campo, se despliega toda la oferta de locales que reparten por esa zona concreta. Se pueden consultar por tipos de cocina, por clasificación según los usuarios...

Una vez elegido el restaurante que más nos guste, se despliega la carta, que puede incluir además menús especiales y otras opciones. Se seleccionan los platos deseados y la hora a la que se quieren recibir. La mayoría de páginas nos ofrecen la posibilidad de aplicar alguno de los múltiples descuentos que ofrecen casi a diario, y además permiten elegir entre un pago con tarjeta, en efectivo al momento de la entrega o por medio de PayPal.

En cuanto a la tardanza del reparto, suele oscilar entre 15 minutos y una hora. Traernos la comida a casa tiene un coste que varía en función de cada restaurante, si bien la gran mayoría ofrece este servicio de forma gratuita cuando el precio de los pedidos supera cierta cantidad.

Buena energía!

Casi el 90% de nuestra energía producida en España está libre de CO₂. Así, nuestro compromiso con el medio ambiente lo convertimos en buena energía para ti.



VITORIA GASTEIZ
EUROPEAN GREEN CAPITAL 2012



IBERDROLA

OVIEDO

Habitantes: 225.089
Pernoctaciones en verano: 245.174
Lo más visitado: La catedral y la iglesia San Julián de los Prados



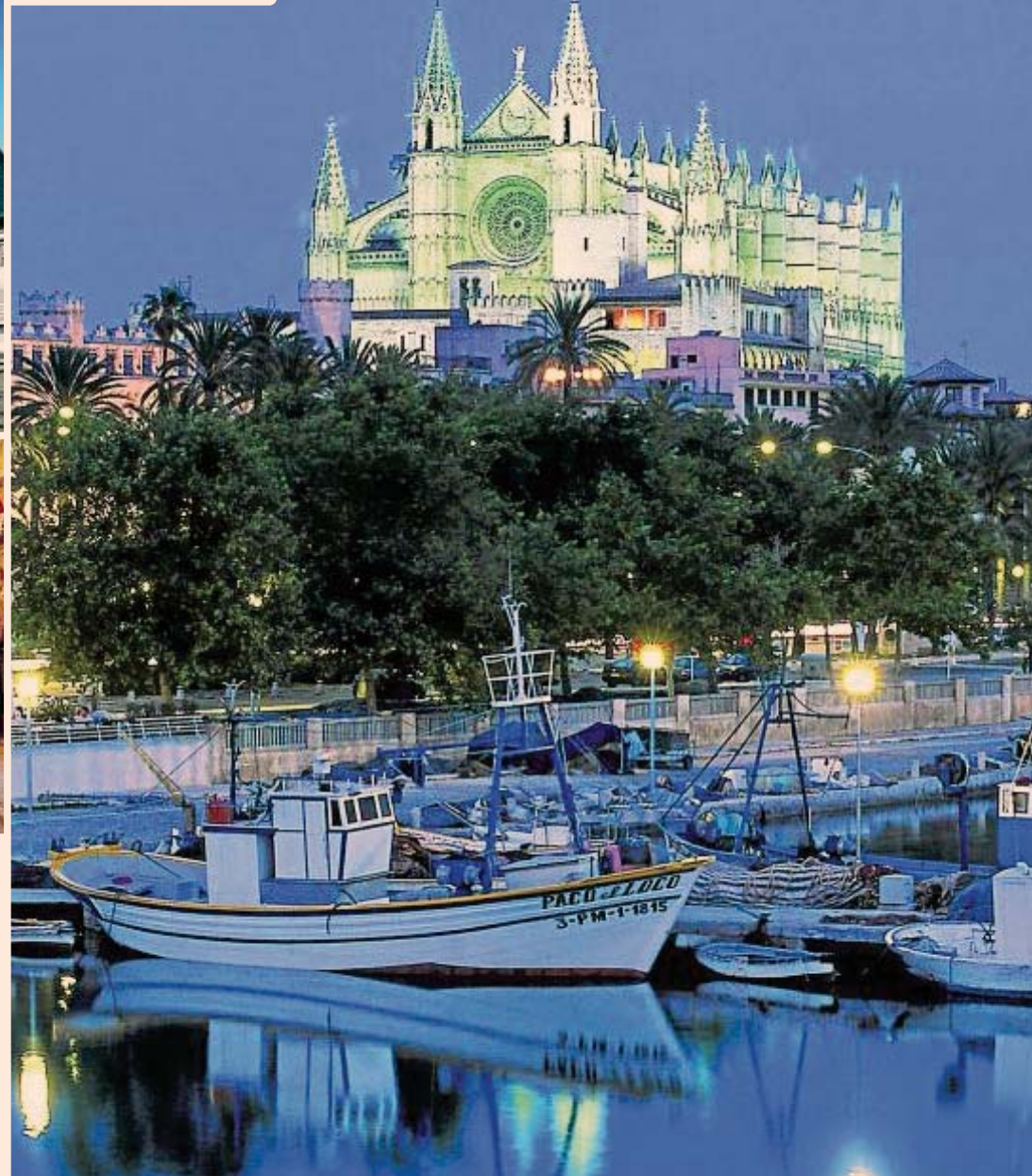
VALENCIA

Habitantes: 792.303
Pernoctaciones en verano: 1.043.014
Lo más visitado: La Ciudad de las Artes y las Ciencias



PALMA DE MALLORCA

Habitantes: 398.162
Pernoctaciones en verano: 3.448.373
Lo más visitado: Las playas y la catedral de Palma
FOTO: GTRES



CÓRDOBA

Habitantes: 328.704
Pernoctaciones en verano: 297.468
Lo más visitado: La mezquita-catedral y la judería



El alquiler vacacional gana adeptos

Solo el año pasado, un 18% más de españoles optaron por alquilar su residencia vacacional. Menor coste y mayor libertad son las principales ventajas de esta modalidad

JOSÉ TRECET (FinancialRed)

Llega el calor, se acerca el verano y los españoles comenzamos a pensar en vacaciones. Basta con acercarse por una agencia de viajes y ver el número de ofertas o navegar por Internet y fijarse en el tipo de anuncios que nos vamos encontrando.

Para muchas personas este es el momento de responder a preguntas como: ¿playa o montaña?, ¿España o el extranjero?, ¿junio, julio o agosto? La referida al alojamiento sigue estando ahí, pero cada vez son más los que optan por el ahorro que supone el alquiler. Los datos hablan por sí solos. Según un informe de Tripadvisor, en 2013 había un 26% más de españoles interesados en alquilar respecto a 2011 y solo el año pasado el aumento fue del 18%, de acuerdo con la página web de HomeAway.

No solo hay casas de playa

La mayoría de los alquileres de vacaciones se centran en pisos y casas de playa, pero no es la única alternativa. Aunque la oferta no es muy numerosa, se pueden encontrar grandes fincas en el campo e incluso castillos totalmente rehabilitados para los más sibaritas. En España todavía es difícil, sin embargo, se pueden incluso alquilar alojamientos tan bizarros como barcos con los que además podremos disfrutar de excursiones por el mar, algo muy habitual en Estados Unidos.

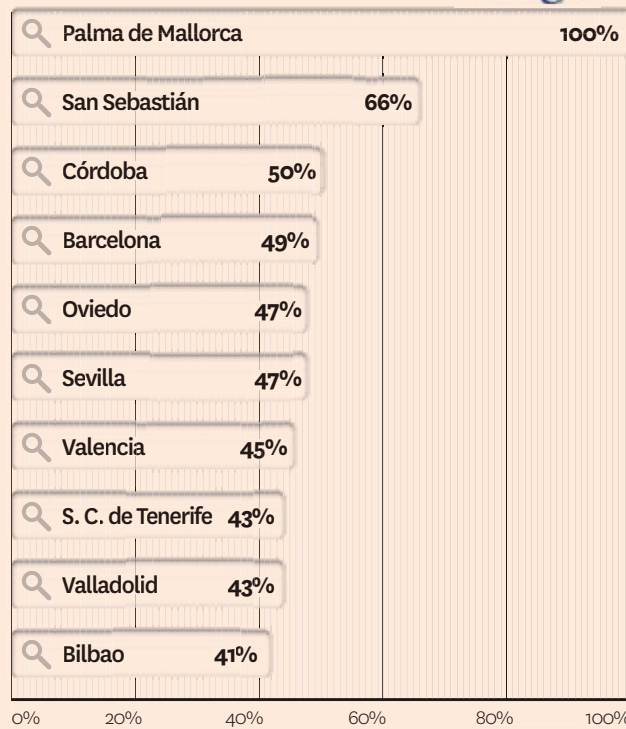
1.723

euros es el presupuesto medio para las vacaciones de verano de los españoles, cuyo 30% se dedica al alojamiento

Se trata de un mercado todavía dominado por los extranjeros, pero al que cada vez más turistas nacionales se acercan. Las ventajas de esta modalidad de alojamiento son obvias y comienzan por el ahorro. Este año los españoles nos gastaremos una media de 1.723 euros en las vacaciones de verano, de los cuales un 30% se destinarán exclusivamente al alojamiento, si tenemos en cuenta que el precio de hospedarse en la costa española ronda los 520 euros. En zonas como Levante esta cifra puede alcanzar los 600 euros de media y superar con mucho esta cantidad.

Al margen del ahorro, «la independencia es otro de los principales factores que impulsa este mercado, que vive su mayor pico en mayo y junio, de cara a la planificación de las vacaciones de verano», comenta Manuel Gandarias, director del Gabinete de Estudios de Pisos.com. El espacio

LAS CIUDADES MÁS BUSCADAS EN Google



y la flexibilidad a la hora de viajar con niños o en grupos de amigos, así como la posibilidad de alojar mascotas son los otros elementos que más se valoran, según Laura Rivera-Casares, portavoz de HomeAway en España.

Caseros de verano

Quienes busquen casa para alquilar este verano se van a encontrar con tres tipos de arrendadores bien diferenciados. El primero es la persona que ha comprado una segunda vivienda en la costa y decide alquilarla durante alguno de los meses de verano en los que no la utiliza para obtener un rendimiento; generalmente se encarga él mismo de todas las gestiones relacionadas con el piso. En segundo lugar nos encontramos con quien adquirió una casa como inversión y la alquila por meses, en cuyo caso la gestión suele estar a cargo de profesionales. SIGUE EN PÁG. 9 >



La mayoría de los negocios en España son pymes que generan el 80% del empleo. En la imagen, el turístico Mercado de San Miguel (Madrid).

JORGE PARIS

EL MOTOR DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA

Las pequeñas y medianas compañías son mayoría en la estructura empresarial de España y las que generan mayor productividad y empleo. Se enfrentan a retos importantes, porque la recuperación de la economía está en sus manos

BEATRIZ P. GALDÓN

Cuatro letras reunidas en una sigla que dice mucho de la economía española: PYME. Las pequeñas y medianas empresas representan más del 90% del tejido empresarial en España y son las principales generadoras de empleo. El Ministerio de Industria tenía registradas en marzo de 2014 más de 1,1 millones de pymes, frente a solo 4.188 empresas de gran tamaño. Paralelamente, el Gobierno tiene contabilizadas 1,5 millones de compañías sin asalariados; es decir, autónomos que no tienen trabajadores a su cargo.

La conclusión que se desprende del análisis de estas cifras es clara y reveladora: la salida de la crisis deberá hacerse a través de las pymes, que serán las que faciliten el crecimiento y la creación de empleo necesarios para relanzar la economía española.

La importancia de vender fuera

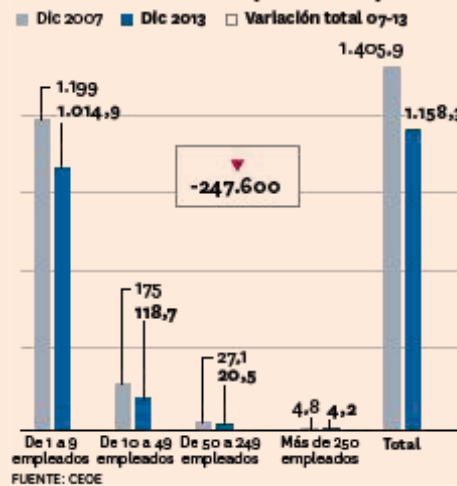
La internacionalización se ha convertido en prioridad estratégica para las empresas españolas; la crisis ha provocado la búsqueda de otras vías de crecimiento y el negocio nacional pierde peso en el balance financiero. Para algunas entidades supone una opción de supervivencia. Un gran grueso de las ayudas que conceden los organismos públicos y privados a la pyme va dirigido al crecimiento en el exterior. Según datos recopilados por el ICEX, a cierre de 2013 había más de 150.000 pymes exportadoras; una cifra récord.

Algunos datos y magnitudes han mejorado en el último año, poniendo punto y aparte al periodo de la peor crisis ocurrida a nivel mundial desde 1929. Pero la realidad de las pymes españolas aún es

SITUACIÓN EMPRESARIAL EN ESPAÑA

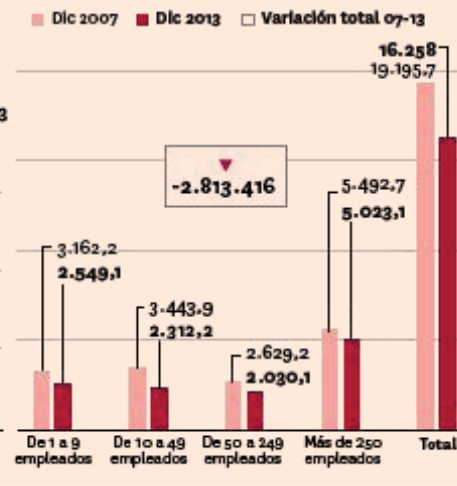
Expresado en miles

LAS EMPRESAS EN ESPAÑA (POR TAMAÑO)



muy dura, porque el acceso a la financiación sigue limitado; hay poco crédito y muy caro. Por tanto, el proceso natural de desarrollo, modernización y expansión se ha suspendido en muchos casos.

TRABAJADORES AFILIADOS A LA S. SOCIAL



Sin embargo, Europa, el Gobierno local y los bancos están incrementando esfuerzos para solventar el principal problema de las pymes dada la importancia que tienen para la recuperación. En-

tre las últimas novedades, están las líneas especiales de préstamos por parte de algunas entidades financieras y la creación de segmentos específicos de contratación en la Bolsa, como son el Mercado

Alternativo Bursátil (MAB) y el Mercado Alternativo de Renta Fija (MARF).

¿Qué es una pyme?

El perfil de la pyme española coincide con el europeo. La Comisión Europea definió unos criterios válidos para toda la Comunidad hace más de 10 años. La pyme es una empresa de menos de 250 trabajadores y con un volumen de negocio anual igual o inferior a los 50 millones de euros. En España, el grueso de la pyme se concentra en la microempresa, con hasta 9 asalariados, donde se contabilizan algo más de un millón. La explicación se encuentra en la propia constitución de nuestra economía, muy dependiente del sector servicios, especialmente del turismo.

A pesar de las dificultades de los últimos años, muchas de las pymes españolas han conseguido un

SIGUE EN PÁG. 11 >

«Las pymes pagan el doble que las grandes empresas por un crédito»

JESÚS TERCIADO

Presidente de la Confederación Española de la Pequeña y Mediana Empresa (Cepyme)

Si el Gobierno, Europa y los organismos nacionales e internacionales son conscientes de que sin financiación a las pymes no habrá recuperación, ¿por qué sigue siendo el principal problema?

Debemos tener claro que la época del crédito fácil que vivimos antes de la crisis no va a volver. Han mejorado las condiciones de financiación para el sector público y para las grandes empresas, pero las exigencias y los costes que se piden a las pymes y a las familias son todavía exce-

sivos. Esperamos que este año y el próximo se produzca una recuperación gradual del crédito, pero lo más probable es que hasta 2016 no se empiecen a registrar de nuevo tasas positivas.

¿Cómo se puede mejorar la difícil realidad de las pymes?

Los principales problemas de las pymes se derivan de la caída de las ventas, la falta de financiación, la morosidad y las altas cargas fiscales y sociales. Es en estos aspectos en los que hay que actuar para crear un entorno más favorable.

¿Considera que están siendo efectivas las líneas de financiación específicas que han desarrollado algunos bancos para este tipo de entidades?

El hecho de que haya más ofertas ya es positivo. Y es



ALFONSO ESTEBAN

BIO Presidente de Cepyme. Ingeniero técnico agrícola con experiencia en consultoría sobre ingeniería.

«El crecimiento del crédito a las pymes no llegará, probablemente, hasta 2016»

probable que tengan cierto éxito. Pero los tipos de interés medio para las pymes siguen en torno al 5,5%, justamente el doble que para las grandes empresas y muy lejos del interés con el que cuenta ahora la Administración pública. Las exigencias de garantías a las pymes que solicitan un crédito siguen siendo, en general, inasumibles, porque deben cumplir una serie de condicionantes para garantizar su solvencia, que reducen extraordinariamente el acceso.

Comparativamente, ¿cómo están las pymes españolas frente a las europeas?

La diferencia más importante tiene que ver con el marco normativo en el que se desenvuelven nuestras empresas respecto al europeo. Por poner algún ejemplo, España es uno de los países de la zona euro con los impuestos más altos: el tipo máximo del IRPF está en el 52%, frente a la media europea del 43,4%; y en sociedades estamos en el 30%, frente al 25,3% de Eu-

ropa. Los costes laborales no salariales que pagan nuestras empresas son tres puntos más altos que la media europea (26,6% frente al 23,7%). Y el coste de la energía es de los más elevados. Todo ello supone un perjuicio para la competitividad.

¿Son las pymes españolas excesivamente pequeñas?

La estructura empresarial española es similar a la de los demás países de nuestro entorno, con un claro predominio de las pequeñas y medianas empresas, que en nuestro país representan el 99,9% del total del tejido empresarial (99,8% en la UE). Sin embargo, en España tenemos un mayor porcentaje de pequeñas empresas y microempresas y contamos con menos compañías medianas. Esta menor dimensión, en general, condiciona su capacidad de competir en el exterior y de acceder a nuevos mercados, ya que disponen de menos recursos para afrontar posibles proyectos de internacionalización.

DE PRINCIPIO A FIN

DECISIÓN La decisión de crear una empresa tiene que ir en paralelo a la detección de una oportunidad de negocio, que variará en función del interés de cada persona o emprendedor.

AUTODIAGNÓSTICO

Es necesaria la autoevaluación de aptitudes y capacidades. El portal de Internet de Industria ofrece una herramienta para hacer un test de evaluación. www.ipyme.org

PLAN DE EMPRESA Hay que hacer una planificación de la actividad que deberá recogerse en un programa estratégico para la compañía. Se trata de convertir en realidad una oportunidad concreta.

INICIATIVA REAL El plan de empresa debe ser actual, con cifras y previsiones de acuerdo con la situación del momento de la empresa y del sector donde desarrolle su actividad.

DESARROLLO Una vez completados los dos procesos anteriores hay que poner en marcha el plan. El Ministerio también otorga la posibilidad, a través de su web, de analizar la propuesta del proyecto mediante un simulador.

AYUDAS Existen diferentes líneas de apoyo para la pyme de ámbito estatal, autonómico y también privado. Se puede obtener financiación para las distintas fases de crecimiento de la empresa.

ANÁLISIS CONTINUO

El plan diseñado deberá tener un seguimiento por parte de la dirección para medir resultados frente a objetivos. Esta continuidad permitirá realizar rectificaciones sobre la marcha.

PROFESIONALES CUALIFICADOS

Elegir a trabajadores cualificados y con motivación profesional permitirá que el negocio progrese de manera eficiente. Se pueden externalizar servicios si no se quiere incurrir en un alto coste de personal.

FORMACIÓN

Los cursos de formación para pymes proporcionan interesantes ideas e información sobre cambios o novedades que conciernen al empresario. Industria ofrece cursos online gratuitos.

VIENE DE PÁG. 1 > lugar destacable en el mundo. Entidades como Gowex (instalación de Wi-Fi gratis en las ciudades), hasta hace poco desconocida por el gran público, es hoy un referente en el sector tecnológico. Su carrera frenética iniciada con la salida a Bolsa en 2012 la ha llevado a países de Europa, Asia y Estados Unidos, y prevé estar presente en 600 ciudades en 2018.

El negocio está fuera

Conscientes de la importancia de la diversificación e internacionalización del negocio, las pequeñas y medianas compañías contemplan como prioridad en sus planes estratégicos la salida al exterior. Tal es así que las empresas españolas ya facturan más del 60% fuera de nuestras fronteras.

De acuerdo con el Ministerio de Industria, con datos de 2013, el 80% de las empresas ejercen su actividad en el sector servicios y, dentro de este, el 24,3% se refiere al comercio; por su parte, la construcción supone el 13,6%, e industria, el 6,4%.

Atendiendo a la distribución sectorial de las pymes españolas, se observan algunas diferencias en cuanto a su constitución. Por ejemplo, el 85,6% de las compañías industriales son microempresas (1-9 trabajadores), mientras que el 60% de las constructoras y el 50% de las comerciales se engloban en microempresas sin asalariados.

Las pymes han sido y son las grandes generadoras de empleo en nuestro país, por encima del 80% sobre el total. Y cuanto más pequeñas, más trabajadores producen. La Subdirección General de Apoyo a la Pyme subraya que las compañías que cuentan hasta con 9 asalariados suponen el 30% del empleo nacional, y las que contabilizan hasta 49 trabajadores, el 17%.

Sin embargo, durante el ejercicio pasado, la crisis siguió sacudiendo la estructura laboral de las pequeñas entidades. Se perdieron 92.000 puestos de trabajo. La cifra contrasta con el resultado obtenido por las grandes compañías, que generaron 8.000 puestos de trabajo.



Desde el inicio de la crisis, en 2008, el empleo ha caído un 23,5% en las pequeñas empresas, un 16% en las medianas y un 7,47% en las de mayor tamaño. Durante este tiempo, han desaparecido casi 250.000 pymes y más de 300.000 autónomos.

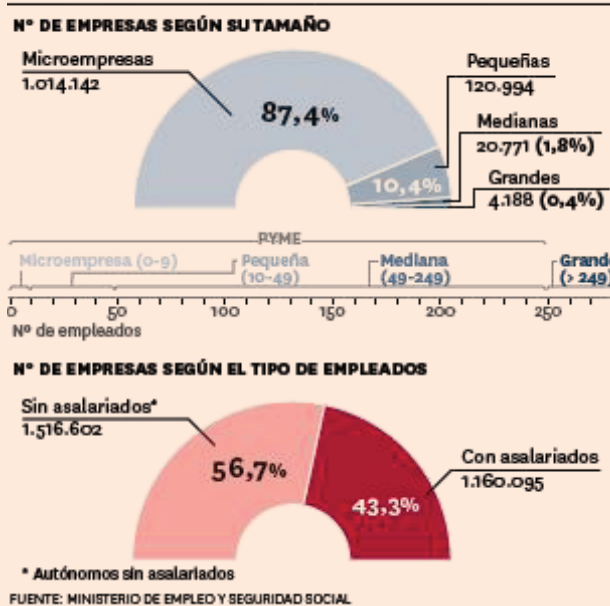
El sector del comercio al por menor, el de distribución y la construcción han sido los mayores destructores de empleo en términos absolutos.

DEFINICIÓN DE LA PYME EUROPEA

CATEGORÍA DE EMPRESA	Cálculo de plantilla: Unidades de trabajo (UTA)	Volumen anual de negocios	Balance general anual
Mediana	< 250	≤ 50 millones de euros (40 millones de euros en 1996)	< 43 millones de euros (27 millones de euros en 1996)
Pequeña	< 50	≤ 10 millones de euros (7 millones de euros en 1996)	< 10 millones de euros (5 millones de euros en 1996)
Microempresa	< 10	≤ 2 millones de euros (no delimitado anteriormente)	< 2 millones de euros (no delimitado anteriormente)

Fuente: Comisión Europea.

EMPRESAS ESPAÑOLAS INSCRITAS EN LA S. SOCIAL





Nuestro compromiso con las pymes va más allá de la financiación. Descúbrelo.

Nace **Santander Advance**. Un compromiso con las pymes para impulsar su crecimiento, con una oferta de valor única e innovadora. **Programas de formación y empleo, ayuda a la internacionalización y soluciones para encontrar financiación**, para el día a día y para el futuro, para hacer negocios aquí y en el extranjero.

Entra en www.santanderadvance.com y descubre todo lo que podemos ofrecer a tu pyme.

www.santanderadvance.com



Santander

Advance

un banco para tus ideas

ÁMBITO ESTATAL

PRINCIPALES LÍNEAS DE FINANCIACIÓN PÚBLICA PARA PYMES



CDTI
CENTRO PARA EL DESARROLLO TECNOLÓGICO INDUSTRIAL. Canaliza las solicitudes de financiación a los proyectos I+D+i. CDTI acaba de aprobar una inversión de 78 millones para apoyar 155 proyectos empresariales con generación de empleo.
www.cdti.es



COFIDES
ICEX
COMPAÑÍA ESPAÑOLA DE FINANCIACIÓN DEL DESARROLLO / INSTITUTO ESPAÑOL DE COMERCIO EXTERIOR. Han creado un programa de financiación y asesoramiento, Pyme Invierte, para impulsar la presencia en el exterior.
www.cofides.es / www.icex.es



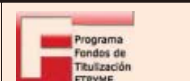
ICO
INSTITUTO DE CRÉDITO OFICIAL. A través de su línea ICO Comercio Minorista 2014, ofrece financiación a pymes y autónomos establecidos en España que desarrollen su actividad en el comercio al por menor, hasta un máximo de 50.000 euros.
www.ico.es



red.es
RED. ES. Ayuda a la introducción a las Nuevas Tecnologías de Información y Comunicación (TIC). El objetivo es aprovechar las posibilidades que ofrece Internet. Red.es desarrolla proyectos piloto para mostrar el impacto positivo de las TIC.
www.red.es



ENISA
EMPRESA NACIONAL DE INNOVACIÓN. A través del Programa Pyme Enisa ofrece financiación al crecimiento de las pymes entre un mínimo de 25.000 euros y un máximo de 1,5 millones. El apoyo abarca distintas fases; desde creación hasta madurez.
www.enisa.es



Programa Fondos de Titulización FTPYME
PROGRAMA FONDOS DE TITULIZACIÓN DE ACTIVOS. FTPYME apoya la financiación bancaria de las pymes a través de fondos de titulización de activos. El Estado impulsa las operaciones avalando una parte de los bonos del fondo.
www.ipyme.org/es



CERSA
COMPAÑÍA ESPAÑOLA DE REAFIANZAMIENTO. Instrumentaliza avales para pymes. Cubre todas las necesidades de financiación. Estos avales permiten obtener financiación bancaria y cumplir compromisos con clientes, proveedores...
www.cersa-minetur.es



ICF
INSTITUTO CATALÁN DE FINANZAS. La institución cuenta con tres líneas de actuación concretas para las pymes catalanas: una línea de financiación empresarial; otra de préstamos para accionistas y capital de riesgo; y otra de préstamos participativos.
www.icf.gencat.cat

LA FINANCIACIÓN PARA EL PEQUEÑO NEGOCIO

Las pymes cuentan con distintos canales para la financiación de sus negocios, tanto de ámbito público como privado



El coste del crédito a pymes es dos veces más caro que en Europa. GTRES

B.P.G.

En pocos años se ha pasado de la concesión casi indiscriminada de créditos a la prácticamente inexistencia de los mismos. La crisis ha tenido consecuencias dramáticas para la economía, lo que ha cuestionado en muchos aspectos el sistema actual y ha terminado en un replanteamiento, por ejemplo, del sistema financiero español, con la desaparición de la gran mayoría de las cajas de ahorro.

Históricamente, la banca ha tenido un protagonismo casi absoluto en la financiación de las empresas españolas. Pero los años de dificultades atravesados por el sector y la economía han puesto punto y aparte a esta situación. Los bancos han tenido que hacer una transformación para ser más solventes en Europa, y los requisitos impuestos desde Bruselas y desde el Gobierno español imposibilitan que la concesión de crédito vaya a ser como antes: accesible y barata.

El grifo para las pymes lleva cerrado desde 2008, cuando comenzó el peor momento de la crisis. Seis años después, la situación ha cambiado, pero las ayudas

aún llegan con cuentagotas. Los últimos datos del Banco de España, de marzo del presente año, indican que los nuevos créditos concedidos a sociedades no financieras por importe de hasta un millón de euros alcanzaron 11.795 millones de euros, lo que supone un avance del 5,08% frente a marzo del año

5,2%
se redujo el crédito bancario a las pymes en el primer trimestre de 2014 sobre el mismo periodo del año anterior

anterior. Pero los créditos por más de un millón sufrieron una caída interanual del 16,6%.

Menos créditos

El resumen global que ofrece el Banco de España es que la financiación concedida a las empresas sigue a la baja, y especialmente los préstamos que otorga el sector bancario. El crédito bancario a las pequeñas y medianas empresas se redujo a una tasa acumulada interanual del 5,2% en el primer trimestre.

La economía española necesita reactivarse para completar la recuperación. Y

las pymes tienen un papel esencial en este proceso.

Cada vez aparecen más vías alternativas de financiación para las pymes. Dos de las últimas novedades son el Mercado Alternativo Bursátil (MAB) y el Mercado de Renta Fija (MARF). Ofrecen la posibilidad de cotizar en Bolsa, pero de una manera más flexible y económica que las grandes compañías. La pyme hace una oferta para el mercado, y además, adquiere el estatus de empresa cotizada.

Otra de las fórmulas que está ganando cada vez más relevancia entre las pymes y los emprendedores es el

Qué valorar en un crédito

La elección de una opción u otra es tan simple como analizar cuál es la que se ajusta a nuestro proyecto y nuestras necesidades. Y si se entra en una fórmula que requiere negociación, lo más importante es, más que conseguir el crédito íntegro, el coste que va a suponer. Bruselas reconoció recientemente que solo el 50% de las pymes españolas que solicitan un crédito lo consiguen por el elevado interés financiero que deben soportar.

PRINCIPALES LÍNEAS DE FINANCIACIÓN PRIVADA PARA PYMES

BUSINESS ANGELS. Proporcionan capital a una *start-up* (empresa en una fase inicial de desarrollo) a cambio de una participación accionarial. Es decir, que invierten su dinero en la apuesta de un proyecto que aún no ha mostrado su potencial. En España hay unas 40 redes de *business angels*.
www.angelesinversionistas.es

CAPITAL RIESGO. Las empresas de capital riesgo son entidades que toman participaciones temporales en las empresas no cotizadas, generalmente entidades no financieras. Con la ayuda de capital riesgo, la empresa suele aumentar de valor, y una vez madurado el proyecto, el capitalista acostumbra a retirarse.

crowdfunding, un sistema muy simple que tiene el objetivo de reunir a personas particulares en torno a un proyecto –conectadas a través de plataformas web– para financiarlo a cambio, lógicamente, de una participación y la obtención de algún beneficio.

Y los bancos, aunque con muchos reparos a la hora de conceder créditos, lo cierto es que este año han completado su oferta financiera con productos que no se veían desde hacía muchísimo tiempo, como es el caso de las hipotecas para vivienda y las líneas especiales para pymes. La mayoría de las principales entidades han reactivado el préstamo empresarial, pero los requisitos son muy exigentes y el coste es importante.

Otras opciones

El pequeño y mediano empresario, y el emprendedor, cuentan con una gran variedad de opciones para apoyar su negocio en cualquiera de las fases en las que se encuentre: desde su creación, pasando por su crecimiento y llegando incluso a la internacionalización.

Además de los bancos, del MAB y el MARF, el *crowdfunding*, los *business angels* o el capital de riesgo –estos dos últimos se centran más en

dar el impulso inicial a las compañías–, hay otras posibilidades de ámbito estatal, autonómico y europeo. Hay algunas líneas de financiación que están cruzadas; es decir, por ejemplo, hay comunidades autónomas que conceden créditos o subvenciones a empresas de la región que salgan a cotizar al MAB; o los bancos que, además de su propia oferta, comercializan las líneas de crédito ICO o del Banco Europeo de Inversiones (BEI).

Más barato, por favor

La máxima petición de las pymes en el ámbito de la financiación es un acceso fácil, práctico y con unas condiciones preferentes, o al menos asequibles, en línea con lo que está siendo en Europa, ya que actualmente en España los costes del crédito para las pymes llegan a ser dos o más veces superiores.

Las perspectivas de cara a los próximos meses son esperanzadoras, aunque persiste la cautela. La mayoría de los expertos prevén una mejora de la concesión de créditos a las empresas de menor tamaño. Pero se trataría de una mejora en términos comparativos a años precedentes. Las tasas reales de crecimiento las trasladan entre 2015 y 2016.

ÁMBITO AUTONÓMICO



AGENCIA DE INNOVACIÓN Y DESARROLLO DE ANDALUCÍA. El Programa de Ayudas Financieras a las Pequeñas y Medianas Empresas Industriales concede préstamos blandos a largo plazo en condiciones preferenciales en intereses y amortización.
www.agenciaidea.es



CAPITAL RIESGO ANDALUCÍA. Facilita el desarrollo de las pymes mediante la aportación de capital y el soporte a la gestión. Se centra en sectores dinámicos, con alto potencial de crecimiento. Es un socio temporal de la pyme.
www.invercaria.es



INSTITUTO VALENCIANO DE FINANZAS. Concede préstamos a largo plazo para las pymes valencianas a fin de incrementar su competitividad y mejorar el posicionamiento de sus productos. Los préstamos son ordinarios y participativos.
www.ivf.gva.es



CRÉDITOS PARTICIPATIVOS PAÍS VASCO SEED CAPITAL BIZKAIA. Ayuda a las empresas pequeñas y medianas vascas a la consolidación financiera y en procesos de internacionalización. La línea de crédito llega a un máximo de un millón de euros.
www.luzaro.es



SOCIEDAD REGIONAL DE PROMOCIÓN DEL PRINCIPADO DE ASTURIAS. Impulsa las empresas de la región a través de la participación minoritaria y temporal en su capital social y otorga préstamos, preferentemente participativos. También ofrece asesoramiento.
www.srp.es



SOCIEDAD GARANTÍA RECÍPROCA. El Plan Impulsa Pyme cuenta con productos financieros que responden a las posibles necesidades de circulante y/o liquidez de las pymes de Madrid con unos plazos amplios y unos tipos ventajosos.
www.avalmadrid.es



INSTITUTO DE FOMENTO DE LA REGIÓN DE MURCIA. Ofrece asesoramiento a las empresas de la región. Tiene establecidas cuatro líneas de actuación: financiación para emprendedores, internacionalización, inversores e innovación.
www.instituto-fomentomurcia.es



BANCO EUROPEO DE INVERSIONES (BEI). Su capacidad de financiación aumentará un 40% hasta 2015. Se puede obtener financiación del BEI a través de préstamos directos, por mediación de intermediarios financieros, tanto de índole pública como privada.
www.eib.org



FONDO EUROPEO DE INVERSIÓN. Proporciona capital de riesgo a pequeñas empresas, en particular a las pymes. Su actividad se desarrolla a través de bancos y otros intermediarios. El FEI utiliza fondos propios, o facilitados por el BEI o la Unión Europea.
www.eif.org

MERCADO ALTERNATIVO BURSÁTIL (MAB). El MAB es un mercado para que las medianas y pequeñas empresas puedan salir a cotizar y obtengan financiación. La regulación de este mercado es más flexible que en la Bolsa tradicional y los costes son muy inferiores.
www.bolsasymercados.es/mab

MERCADO ALTERNATIVO RENTA FIJA (MARF). El MARF supone otra vía de financiación para las empresas en el mercado a través de emisiones de renta fija. Para una pequeña o mediana empresa, acceder a este mercado es más fácil y barato que hacerlo en el mercado tradicional.
www.bmerf.es

BANCOS



Este año comienza Santander Advance, un programa de apoyo al crecimiento de las pymes en talento y formación; empleo, internacionalización; conectividad y financiación. Las ayudas se centran en proyectos domésticos e internacionales.
www.santanderadvance.com



Ha desarrollado una herramienta *online*, llamada CreditPyme, donde cada empresa obtiene su calificación en función de los datos aportados, como la cifra de negocio o la deuda. La puntuación determina las condiciones de financiación.
www.creditpyme.com



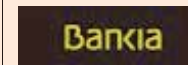
CaixaNegocios financia circulante – con una sola póliza recoge todas las necesidades derivadas de tesorería – y largo plazo, donde se conceden créditos para la renovación de equipos, la adquisición de vehículos...
www.lacaixa.es



Línea Bienvenida Pymes ofrece la posibilidad de *renting* y *leasing* (vehículos, tecnología y otros bienes); concede préstamos comerciales e hipotecarios y avales, y la posibilidad de una cuenta crédito para liquidez inmediata.
www.bancopopular.es



Tiene soluciones para la financiación de circulante y de los cobros y pagos del corto plazo. También presta las modalidades de *leasing* y *renting* para la adquisición de activos, como maquinaria o equipamiento.
www.bancsabadell.com



A través de Préstamo Bankia, la entidad financia inversiones empresariales a largo plazo con «tipos de interés competitivos», con la «máxima adaptación» a las necesidades de los clientes, según reza su propia publicidad.
www.empresas.bankia.es



La pyme puede obtener préstamos a un interés ventajoso; disfrutar de la posibilidad de cobrar las facturas con anterioridad a su vencimiento; financiar sus pagos en el extranjero y acceder a programas de *leasing* y *renting*.
www.empresas.bankinter.com

EMPRESAS

DESDE SIEMPRE,
HACIENDO GRANDES
A PYMES Y AUTÓNOMOS.

Solicítanos
FINANCIACIÓN
y haz crecer tu proyecto.

PANAMA JACK Y BANCO POPULAR.
25 AÑOS JUNTOS.





El gasto que supone renovar la maquinaria con la que se trabaja debe considerarse una inversión para mejorar la productividad.

ARCHIVO

INNOVACIÓN PARA COMPETIR

Los expertos no conciben una pyme sin tecnología: I+D+i significa supervivencia, diferenciación y crecimiento. Las empresas españolas son de las que menos invierten

B. P. G.

En las empresas, la I+D+i es sinónimo de competitividad. Y no es solo una necesidad inicial de cuando se pone en marcha o se crea un negocio, sino que precisa una actualización constante. Por ese motivo, es uno de los aspectos de la pyme que más inversión requiere a lo largo de su existencia.

Una buena parte de las líneas de financiación disponibles para las pymes se encamina precisamente al apoyo tecnológico. Hay otras como las del Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI) que son exclusivas para ese ámbito. Incluso la reciente Ley de

Emprendedores introduce deducciones fiscales por la realización de actividades de I+D+i. Este año, además, se ha puesto en marcha el Programa Europeo 2020, que financiará proyectos de investigación en innovación y está dotado con un presupuesto de 80.000 millones.

Las pymes se enfrentan cada día a las dificultades particulares de sus mercados y de los sectores en los que se mueven. La tecnología les sirve para dar soporte a su negocio en distintas áreas y como herramienta para ser más eficientes, para llegar mejor a los clientes, para desarrollar mejores productos y servicios, para coordinar a los distintos actores que participan en

El negocio está en Internet

No hay duda de que Internet y las redes sociales han revolucionado el comercio mundial y, en definitiva, la forma de hacer negocios. Los datos lo reflejan con claridad: en el pasado ejercicio, las pymes aumentaron un 18% sus ventas online. Estar en la Red no es tarea fácil. A fin de obtener óptimos resultados, las pymes precisan de un plan previo de comunicación 2.0 que contenga las directrices estratégicas.

13.410 millones invirtieron las empresas en I+D+i en 2012, según los últimos datos del INE. Menos que la media europea

el negocio (proveedores, clientes y colaboradores, entre otros) y para ayudar en muchas otras tareas, según cuenta Pablo Herrero, ingeniero industrial especializado

en organización industrial en el blog *Sage Experience*. El experto aconseja a los empresarios que consideren la tecnología como una inversión que permitirá obtener un retorno;

es decir, beneficio. Sería un gran error asumir el desembolso como un simple gasto. «Una empresa sin tecnología es como un bosque sin agua», asegura Herrero.

La última encuesta de innovación tecnológica del Instituto Nacional de Estadística, publicada a finales de 2013 (con datos de 2012), señala que el gasto total en I+D+i de las empresas españolas fue de 13.410 millones, con un descenso del 9,1% respecto al ejercicio precedente. Esta inversión, aunque importante, está muy por debajo de otros países como Alemania y Francia, e incluso de Italia.

Por sectores

El gasto en innovación tecnológica ha aumentado de manera destacada en agricultura y ha caído en industria, construcción y servicios, precisamente los más castigados por la crisis. Donde más invierten es en la realización interna de I+D propia de la empresa, en la adquisición de I+D externa y, en tercer lugar, en la compra de maquinaria y de equipos de *hardware* o *software* avanzados.

Axesor, primera agencia española de *rating*, es un claro ejemplo de lo que significa la tecnología para una pyme. Con menos de 250 trabajadores y más de 180.000 clientes entre empresas y profesionales (entre los que figuran el 80% de las cotizadas del IBEX), ha otorgado en exclusividad la calificación de solvencia de las tres emisiones de deuda que las pymes han hecho en el MARF.

Desde su fundación, en el año 1996, «siempre ha apostado por la I+D+i» y dedica a este fin el 20% de su capital humano, con una ratio de inversión sobre ventas del 17%. La compañía apunta que «la inversión continuada en innovación es una herramienta determinante para lograr mantener una sólida posición competitiva en entornos empresariales que son cambiantes».

LA VOZ DEL EXPERTO

Un nuevo canal para financiarse

GONZALO GÓMEZ RETUERTO

Director gerente del Mercado Alternativo de Renta Fija (MARF)

El Mercado Alternativo de Renta Fija (MARF), creado por BME a finales del año 2013, ofrece a las empresas –especialmente las de mediana y pequeña dimensión– la posibilidad de lograr la financiación que no encuentran a través de los canales tradicionales. MARF está gestionado por AIAF, el mercado de Deuda Corporativa de BME, y dispone de dos figuras principales como participantes, junto con emisores e inversores: los miembros y los asesores registrados, que aconsejan a la empresa en el proceso de emisión.

El MARF ofrece mayor agilidad en los trámites y menores costes

Como mercado alternativo, el MARF ofrece a las empresas un contexto más favorable que el de los mercados oficiales regulados de renta fija en cuanto a los requisitos de acceso al mercado, con mayor agilidad en los trámites y menores costes. Por ello, una de las principales características del MARF es la flexibilidad. En su web (www.bmerf.es/espl.aspx/Portadas/HomeMARF.aspx) ofrece más detalles sobre los requisitos, que incluyen la calificación crediticia o *rating* de la emisión. Los inversores institucionales, a los que va dirigido este mercado, están participando a través de las emisiones de Copasa, Tecnocom y Elecnor que ya se han lanzado en el Mercado Alternativo de Renta Fija, estableciendo con sus decisiones de inversión qué emisiones les resultan más atractivas y qué rentabilidades exigen, algo que también dependerá del activo que el emisor elija y de los plazos a los que se emita.

PROGRAMAS DE AHORRO DE COSTES FIJOS

Pymes y autónomos pueden disfrutar de un importante ahorro en sus facturas sobre los costes fijos.

Teléfono. Todas las operadoras tienen paquetes específicos de descuentos para pymes. Telefónica ofrece tarifas para las oficinas que incluyen ADSL y fibra óptica

desde 24,79 euros y hasta 39,90 euros al mes. Jazztel, Orange y Vodafone tienen diferentes programas con un ahorro significativo.

Energía. Iberdrola ofrece en su Plan Compromiso Pymes un ahorro de hasta un 5% en la factura de la electricidad. Endesa, por su parte, asegura



Alquilar el coche puede ser más barato que comprarlo. ARCHIVO

que se puede ahorrar hasta un 40% al año en la factura del gas, y en este momento tiene una oferta en electricidad con un 19% de descuento en el consumo.

'Renting' y 'leasing'. Puede resultar más ventajoso alquilar en las modalidades de *leasing* y *renting* en lugar de comprar. Son muchas las actividades en las que se puede hacer: vehículos, equipamiento de oficina, ordenadores...

Vuelos. Iberia Plus Empresa es un programa de fideliza-

ción dirigido a pymes, a través del cual se pueden obtener puntos estrella canjeables por viajes posteriores. Es una gestión que se realiza únicamente por Internet.

Agencias de viaje. El Corte Inglés tiene un servicio específico para empresas con ahorro en sus paquetes de viaje que suman vuelo y hotel, y ofrece servicio 24 horas a las empresas que son sus clientes. Halcón Viajes tiene propuestas similares. Trabaja con compañías *low cost*.

PUBLIRREPORTAJE

El roaming ya no es un problema para las pymes españolas

Con Truphone World es posible utilizar el móvil y la tablet **sin restricciones en los cuatro continentes**

A pesar de encontrarnos en un momento en que internet ha abierto una nueva dimensión al comercio exterior, las empresas, y especialmente las pymes españolas siguen encontrándose con numerosas limitaciones cuando desean hacer negocios internacionales. Aunque de forma lenta, las pymes se animan cada vez más a buscar en los mercados exteriores nuevo negocio y, según datos del ICEX, 14.000 nuevas pymes tuvieron más actividad exportadora en 2013. Sin embargo, problemas como los elevados costes y la baja calidad de las comunicaciones móviles internacionales, suponen un factor que disuade a muchas compañías de emprender su aventura internacional.

Por ello, Truphone, el operador móvil global sin fronteras internacionales, ha lanzado su plan **Truphone World**, que llevará a las empresas la tranquilidad en el uso de sus comunicaciones móviles cuando tengan que trabajar en los principales mercados del mundo. A partir de ahora serán posibles las comunicaciones con 66 países del mundo¹ sin sufrir el temido "facturazo" y con la máxima calidad.

La base de este grupo de 66 países la constituye un territorio de ocho países, denominada la Zona Truphone y que incluye España, Reino Unido, Alemania, Países Bajos, Polonia, Estados Unidos, Australia y Hong Kong. En esta zona, los usuarios pueden disponer de ocho números internacionales en una sola SIM, de forma que los contactos profesionales y personales de cualquier parte de esta Zona, pueden localizarlos en un número local, y a tarifas locales, donde quiera que estén en el mundo.

Truphone World hace posibles las comunicaciones con 66 países del mundo sin sufrir el temido "facturazo"



Truphone presta servicio a empresas que van desde pymes hasta grandes compañías

La nueva tarifa Truphone World amplía las ventajas económicas de la Zona Truphone a otros 58 países más, que representan el 70% de las rutas de viaje internacionales² y entre los que se incluyen todos los países de Europa (no sólo de la UE), Rusia, China, Brasil, México, Argentina, Puerto Rico, Canadá, Nueva Zelanda, Singapur o China, entre otros. Estos 66 países concentran el 75% de las importaciones y exportaciones de la balanza comercial española³.

Dentro de esos países, se concentra el 75% de las importaciones y exportaciones españolas

¹ Truphone World incluye: España, Reino Unido, Alemania, Países Bajos, Polonia, Estados Unidos, Australia, Hong Kong, Francia, Italia, Portugal, Finlandia, Noruega, Suecia, Suiza, Austria, Bélgica, Bulgaria, Dinamarca, Estonia, Grecia, Hungría, Irlanda, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Chipre, República Checa, Malta, Mónaco, Rumanía, Eslovaquia, Eslovenia, Isla de Man, Jersey, Ciudad del Vaticano, Albania, Andorra, Bosnia Herzegovina, Croacia, Islas Feroe, Gibraltar, Islandia, Liechtenstein, Macedonia, Montenegro, San Marino, Rusia, Turquía, Serbia, Ucrania, Bielorrusia, Mayotte, Guernsey, Guyana Francesa, Guadalupe Martinica, Islas Reunión, China, Nueva Zelanda, Singapur, Japón, Canadá, México, Brasil, Argentina y Puerto Rico.

² De acuerdo con las estadísticas de viajeros de la Organización Internacional del Turismo 2012

³ Datos de GFK para Truphone

Para más información:

business.es@truphone.com | www.truphone.es

http://blog.truphone.es/ | @truphonespain

Además, Truphone World se anticipa también al aumento del uso de comunicaciones internacionales en movilidad con planes internacionales compartidos para empresas de voz, datos y SMS, únicos en el mercado español, y entre los que destaca el primer **plan internacional de datos de medio terabyte**.

Truphone presta servicio a una amplia gama de clientes, incluyendo desde start-ups a compañías pertenecientes al FTSE 100, así como a cinco de los ocho mayores bancos del mundo. La compañía ha sido seleccionada este año como candidata a "Mejor Servicio Móvil para Empresas" que otorga el GSMA, el órgano mundial que representa a los operadores móviles.

¿Necesito una solución de telefonía móvil para que mi empresa sea internacional?

1 ¿Tengo que limitar las llamadas internacionales y de roaming para que mi factura no se dispare?

2 ¿Los clientes evitan llamarme por miedo a que el coste de su llamada sea alto y eso me hace perder negocio?

3 ¿Se reducen las comunicaciones por voz y mail con los clientes cuando tenemos que viajar?

4 ¿Necesito hacer cambios de SIM o gestiones referentes al móvil si alguien de la empresa viajara fuera por negocios?

5 ¿Tengo que esperar a estar en zonas con Wi-Fi o en el hotel para conectarme a leer y responder a los correos cuando viajo?

6 ¿Se reduce el número de llamadas que recibo cuando viajo fuera de España?

7 ¿Me resulta difícil encontrar una tarifa con mi operadora habitual que se ajuste a las necesidades de la empresa tanto locales como internacionales?

8 ¿Sería útil para la empresa centralizar en un único terminal con un único buzón de voz todas las llamadas ven-gan del país que procedan?

9 ¿Tengo que dedicar tiempo mensualmente a organizar las facturas de los diferentes servicios de telefonía y tarifas que tengo contratadas en la empresa?

10 ¿Se han encontrado los empleados sin servicio técnico de telefonía al que recurrir en su idioma cuando han viajado a otro país?

Si has contestado que "sí" a más de cuatro preguntas, es que tu actual situación de movilidad no se adapta a tus necesidades de negocio y tendrías que contemplar otras opciones para poder exportar o importar sin problemas.

truphone



La Cepyme alerta de que la falta de financiación y la presión fiscal de las pequeñas empresas (como la panadería de la foto) son dos problemas que requieren inmediata atención. ARCHIVO

LAS REFORMAS FISCALES SON PARA EL VERANO

Las pymes quieren que la reforma fiscal que prepara el Gobierno iguale el sistema retributivo con las grandes empresas y la media europea

B.P.G.

La pyme es economía, y la economía es pyme. Se mire por donde se mire, esto es así, porque son conceptos indisolubles. Y eso ocurre con la reforma fiscal que prepara el Gobierno. El Ejecutivo va a modificar el sistema actual impositivo para impulsar la recuperación. Y las pymes serán las más afectadas.

Aún se desconoce la exactitud del contenido de la reforma fiscal. El pasado mes de marzo se publicó un estudio elaborado por un comité de expertos asignados por el Ministerio de Hacienda, y presidido por Manuel Lagares, donde se recogen una serie de propuestas para elaborar dicha reforma fiscal. Pero hasta el próximo verano el Gobierno no la presentará oficialmente y después deberá pasar el correspondiente trámite parlamentario.

Premisas de los pequeños

Mientras llega, las pequeñas y medianas compañías ya se han manifestado. Cepyme

El círculo vicioso de la morosidad

La morosidad entre las empresas es otro de los graves problemas que sufren las pymes, aunque si bien es cierto que ha mejorado en el último año con respecto al peor periodo de la crisis. Generalmente, las grandes empresas tienen establecidos unos plazos de pago excesivamente largos y esto repercute directamente en las pymes, que deben igualmente posponer la liquidación de las facturas con sus proveedores, lo que afecta a su liquidez.

(Confederación Española de la Mediana y Pequeña Empresa) considera que «si el Gobierno está trabajando para recuperar la actividad empresarial necesaria, el marco fiscal será muy importante para conseguirlo». Y propone una serie de premisas para conseguir que el cambio sea beneficioso: deberá ayudar a la competitividad; estimular el emprendimiento; aliviar la financiación de la

empresa; apuntalar su solvencia; ser sencilla de interpretar y de tramitar; animar las iniciativas de cooperación empresarial y las fusiones de empresas; ser homogénea en el espacio funcional y territorial de operación de las empresas; ser estimulante; ser clara y comúnmente aplicable, y reunir los recursos que la sociedad necesita y que corresponde aportar al mundo empresarial.

Por su parte, en el trabajo desarrollado por el comité de expertos se recoge que el impuesto sobre sociedades debería tener una rebaja entre 5 y 10 puntos, que se aplicaría de forma paulatina. Si esto sale adelante, el gravamen quedaría establecido en un 20%, y el tipo impositivo a los beneficios fiscales quedaría equilibrado sobre la media europea. Sin embargo, esta medida vendría acompañada por una supresión de ciertos incentivos fiscales, algunos de ellos muy importantes, como los tipos reducidos para las pymes —que tributan del 25 al 15%— o la deducción por reinversión de beneficios.

No obstante, algunas propuestas chocan en parte con la Ley de Emprendedores, aprobada a finales del ejercicio pasado y que contiene algunas medidas fiscales que son incoherentes con las conclusiones del comité de expertos presidido por Lagares.

Menos impuestos e IVA

Cepyme mantiene como prioridades la reducción del impuesto de sociedades y el mantenimiento del IVA actual. El tipo efectivo de impuesto de sociedades que actualmente tienen las pymes es del 19,3%, frente al 15% de las grandes empresas. Y las reuniones que está manteniendo Cepyme con el ministro de Hacienda están haciendo mucho hincapié en ese sentido, en un intento de equilibrar esa diferencia. «Es una manera de que las empresas puedan tener margen de beneficios y solvencia; es, en definitiva, una fiscalidad más moderada», comenta Jesús Tercedo, presidente de Cepyme. Se trata de aprobar un sistema retributivo para que las pymes sean más competitivas.

El empeño de Cepyme de evitar una posible subida del IVA tiene como objetivo la consolidación de la recuperación del consumo. Con una presión fiscal sobre los ciudadanos mayor que la actual, la demanda volvería a caer.

En líneas generales, los tipos de gravamen de los principales impuestos —IRPE, IVA y sociedades— de las empresas son hoy muy superiores a la media de los principales países europeos. Para Cepyme, se trata de una situación insostenible, puesto que resta competitividad a las compañías e, incluso, cuestiona la supervivencia de algunas. El organismo considera que la reforma fiscal debe acometerse por la reducción del gasto público y la reestructuración de las Administraciones públicas.

Las pymes también quieren que mejore el sistema burocrático y administrativo en la aplicación del IVA de caja, puesto en marcha este mismo año —que aplaza el pago del impuesto de las facturas hasta que sean cobradas— y que se contemplen las posibilidades de algunos incentivos fiscales para determinadas actividades sectoriales, similares a la del automóvil.

La falta de financiación y la presión fiscal que soportan las pymes son dos de sus principales problemas que necesitan solución de inmediato. Y las pymes también quieren que se ataje ya la creciente morosidad en cuanto al cobro de facturas, principalmente por parte de las Administraciones públicas.



GUÍA PRÁCTICA DE INTERÉS PARA LA PYME

MINISTERIO DE INDUSTRIA

Web con amplia información para la pyme, con una pestaña dedicada en exclusiva. Informa sobre noticias actuales y todos los aspectos que afectan al negocio. www.minetur.gob.es

PYMES.COM

Un directorio donde cada pyme se puede anunciar en el mundo online. Es una herramienta para compañías que desarrollan su actividad en los sectores de comercio, construcción, industria, financiero,

transporte y otras áreas, como agricultura o educación. El alta es gratuita. www.pyme.com

ICEX ESPAÑA, EXPORTACIÓN E INVERSIONES

Ayuda a las empresas con información, formación y apoyo a la internacionalización. El objetivo es hacerlas más competitivas e impulsar la economía. www.icex.es

CEPYME La Confederación Española de la Pequeña y Mediana Empresa

se dedica a la defensa, representación y el fomento de los intereses de estas compañías y de los autónomos. Están representadas el 99% de las asociaciones de pymes. www.cepyme.es

DGIPYME

la Dirección General de Industria y de la Pyme ofrece formación online gratuita en colaboración con la EOI: plan de negocio, contabilidad y finanzas, marketing, propiedad intelectual y patentes. www.ipyme.org/es

STA. CRUZ DE TENERIFE

Habitantes: 206.593
Pernoctaciones en verano: 80.927
Lo más visitado: El puerto y el mercado de Ntra. Sra. de África FOTO: GTRES



BARCELONA

Habitantes: 1.611.822
Pernoctaciones en verano: 5.199.600
Lo más visitado: La Sagrada Familia



SAN SEBASTIÁN

Habitantes: 186.500
Pernoctaciones en verano: 377.262
Lo más visitado: La playa de la Concha



VALLADOLID

Habitantes: 309.714
Pernoctaciones en verano: 152.266
Lo más visitado: La Plaza Mayor y la catedral



BILBAO

Habitantes: 349.356
Pernoctaciones en verano: 449.183
Lo más visitado: El Museo Guggenheim



SEVILLA

Habitantes: 700.169
Pernoctaciones en verano: 904.096
Lo más visitado: La catedral y la Giralda



VIENE DE PÁG. 8 > Por último tenemos al más intrépido, el que alquila durante sus vacaciones la que es su residencia habitual; bien porque él mismo disfruta de un merecido descanso o porque tiene la opción de ir a otra vivienda, como puede ser la casa del pueblo, durante uno o dos meses. Encontraremos aquí viviendas más cuidadas y, sobre todo, totalmente equipadas con Internet, televisión, vídeo...

Los portales especializados son actualmente el mejor lugar para buscar este tipo de pisos. En Homelidays, Niumba o Rentalia vamos a poder encontrar una oferta de lo más variada con imágenes de los pisos y, lo más importante, referencias de los usuarios que ya han pasado por ellos. Esta última parte más social del alquiler está ganando cada vez más peso en la toma de decisiones como ya ocurre con los hoteles, casas rura-

les o incluso en los vendedores de libros vía Amazon.

¿Y los bancos? Las entidades financieras disponen de un gran número de promociones, en diferentes estados de construcción, a lo largo de toda la costa española, pero no todas están en alquiler. Sus inmobiliarias son las encargadas de promocionar estos pisos. En casos como el de Servihabitat, incluyen directamente la opción de buscar por hogares de vacaciones.

Crece el intercambio

A la hora de buscar alojamiento vacacional el alquiler sigue siendo la alternativa más utilizada, pero no la única. Desde 2010 ha crecido también en España el fenómeno del intercambio de casas para vacaciones, gracias a la facilidad que ofrece la web para encontrar destinos e inquilinos. Páginas como Home For Home se encargan de poner en contacto a personas

CONSEJOS PARA ALQUILAR EN VERANO

SI ALQUILAS TU CASA

- ▶ **Consulta la legislación autonómica.** Con los últimos cambios introducidos por la Ley de Alquiler, la regulación ha quedado en manos de cada comunidad. Algunas incluso lo han eliminado de facto o han puesto tantas trabas que lo hacen inviable.
- ▶ **Utiliza páginas certificadas** y de confianza para incluir tu oferta. Que cuenten con garantías adicionales o te puedan ayudar a elaborar un contrato tipo que incluya indemnizaciones por posibles daños en la vivienda.
- ▶ **Exige pago adelantado.** Por lo menos, entre el 20 y el 50% del coste del alquiler.
- ▶ **Ten en cuenta la fiscalidad.** Deberás pagar impuestos por los ingresos que obtienes del alquiler de tu casa.

SI BUSCAS CASA PARA ALQUILAR

- ▶ **Pide fotos de la vivienda.** Así sabrás exactamente qué vas a encontrarte y si se adapta a lo que venías buscando.
- ▶ **Utiliza páginas de confianza.** Rentalia, Homelidays o Niumba son tres buenas alternativas donde encontrarás oferta de calidad para tus vacaciones.
- ▶ **Pide un contrato** que establezca los detalles del arrendamiento, como la forma de pago y las condiciones de limpieza a la entrega y la salida, así como un inventario de los bienes que hay en la vivienda.
- ▶ **Desconfía de las ofertas** demasiado buenas para ser verdad, porque no suelen serlo. Si una vivienda se alquila a un 60% de la media de mercado y pide, además, un adelanto del 70%, es muy posible que estemos ante un timo.

que buscan ceder su vivienda a cambio de otra. La ventaja es que este intercambio no tiene por qué ser B2B. Es decir, que ya no es intrínsecamente necesario que el intercambio sea directo, sino que existe una bolsa de casas a las que acudir, siempre que cuadren las fechas entre turistas.

En algunos casos, incluso se organiza todo de tal forma que los propietarios y los visitantes coincidan durante unos pocos días, no más de dos o tres, en los que el primero hará de guía local sin coste añadido. Se trata de una forma diferente de enfocar las vacaciones, quizá algo menos cómoda, pero también más barata y enriquecedora.

Una modalidad todavía más extrema es lo que se conoce como *couchsurfing*. En este caso no se cede la casa, sino solo una parte de la misma: el sofá. Esta tendencia ha ido evolucionando y actualmente hay alojamientos más cómodos (incluso con habitación propia), aunque la idea sigue siendo la misma: hospedarse en casa de una persona de forma gratuita, siempre dentro de las posibilidades de su inmueble. Más de seis millones de personas la practican en todo el mundo y su carácter hoy es más internacional que nacional, por lo que resulta ideal para quienes no tienen mucho presupuesto y buscan conocer algún país extranjero.

Los franceses son los que más alquilan en España

El interés de los turistas extranjeros por alquilar una vivienda en España durante el verano creció un 11% en 2013, con una importante novedad: los franceses fueron los que más optaron por este régimen para vacacionar en nuestro país, con un incremento del 20% el pasado año; superan así a británicos, segundos por número de viajeros. Alemanes e italianos figuran a continuación en la lista.

Los problemas geopolíticos y la ventaja de compartir espacio europeo también sirvieron como reclamo para el incremento de consultas para veranear en España por parte de nacionalidades que habitualmente buscan otros destinos. Este es el caso de noruegos, suecos y holandeses, cuyo interés creció un 44, 39 y 33%, respectivamente.

Por destinos, Cataluña, las Islas Baleares, Andalucía, Valencia y Canarias son los más demandados por los inquilinos extranjeros. Cataluña es, además, la región en la que más aumenta el número de alquileres extranjeros, con un 26%, frente al 13% de Baleares.



CENTRO COMERCIAL

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

ALICIA IBARRA

Se acerca el verano y las empresas comienzan a sacar al mercado productos que permiten disfrutar al máximo del buen tiempo.

1 THE TOPPING KIT. La marca de alimentación **Ingre-díssimo** ha lanzado un kit de 16 ingredientes para crear y acompañar postres y helados. El pack cuenta, además, con una serie de sugerencias del chef Esteban Jáuregui para su correcta utilización. Conseguirás poner un toque de sabor y color a tus dulces de una manera sencilla y divertida. www.ingredissimo.com

2 IUPAY. Las entidades Banco Sabadell, Bankia, BBVA, CaixaBank, ING Direct, Banco Popular, cajas rurales asociadas a Banco Cooperativo y Banco Santander presentan **Iupay**, una cartera digital única que permite a los consumidores guardar, de forma sencilla y segura, todas sus tarjetas para agilizar sus compras online. www.iupay.es

3 AURICULARES DEPORTIVOS. La marca estadounidense para deportistas **Yurbuds** llega

a nuestro país con estos auriculares que se adaptan ergonómicamente a la forma natural de los oídos. Garantizan que nunca se caen por mucho que uno se mueva, gracias a su tecnología patentada **TwistLock**, y son resistentes al agua y al sudor. Además, cuidan la calidad del sonido mientras permiten oír el ruido ambiental. www.yurbuds.com

4 NUTRI REPAIR. Garnier hace posible tener el pelo hidratado y brillante en cualquier situación. El nuevo aceite de la gama Nutri Repair 3 de Fructis proporciona suavidad con un solo toque y sirve para todo tipo de cabello, incluso para el más fino. Su tamaño y su diseño en *spray* son perfectos para llevarlo de viaje y poder aplicarlo fácilmente en cualquier situación. www.garnier.es

5 BICI PLEGABLE. La empresa californiana **Dahon** es líder en bicicletas plegables. Acaba de sacar un modelo urbano llamado **VYBE C7A**, con un diseño atractivo y juvenil. Los 15 segundos de plegado, las prestaciones y el confort de su cuadro de aluminio son un referente. Además, posee un cuadro de 7 velocidades en

el manillar, por lo que tampoco descuida la velocidad y la resistencia necesarias en un desplazamiento por la ciudad. www.spain.dahon.com

6 TOURNEO COURIER. Este nuevo vehículo de **Ford** ofrece el mejor consumo, espacio y seguridad para las familias entre todos los coches de su categoría. Posee 5 asientos y 708 litros de capacidad en el maletero, lo que le convierte en el único en el mercado con esas prestaciones. Otras de sus características es el control de estabilidad electrónico y la monitorización de la presión de los neumáticos, innovadores en el mercado. www.ford.es

7 ZAPATILLAS. Las nuevas **Converse Chuck Taylor All Star Band Sneaker** son un concepto totalmente nuevo para Foot Locker y Converse. Es una combinación de calzado que mezcla hip-hop y un estilo más rockero, con características que hacen guiños al estilo *vintage*. Tienen estampados galácticos, terminados en atrevidos colores, o de piel de serpiente combinados con explosiones de color neón. Son coloridas y alegres a la vez que cómodas, como el resto de productos de la marca. www.converse.es

8 WARNER BEACH. La nueva zona de atracciones del **Parque Warner** se llamará **Warner Beach** y tendrá más

de 30.000 metros cuadrados, con un aforo para 4.000 personas. Ofrecerán a los visitantes una versión propia del tradicional parque acuático. Diversión y entretenimiento familiar en cinco espacios, tematizados con los entrañables y adorables personajes de la factoría Warner. La apertura está prevista para el próximo mes de junio. www.parkuewarner.com

9 FOODINTEREST. La primera red social gastronómica para amantes de la cocina ya existe. **Foodinterest** pone en contacto a los restaurantes,

¿Quieres ver tus productos en esta página



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

los usuarios y los patrocinadores, permitiendo estar al día de todas las recetas a través de fotografías o videos subidos por los mismos usuarios. La app está disponible para iPhone con alta calidad y, en breve, se lanzará también la versión para Android. www.foodinterest.es

10 KLEENEX CON DISEÑO. La empresa original de pañuelos de papel **Kleenex** presenta tres nuevas cajas de pañuelos que pretenden aportar un toque *vintage* a las estancias de la casa. Para los más atrevidos, la marca cuenta con un modelo en color amarillo, en la línea de los dibujos del artista pop Roy Lichtenstein, con el que marcar tendencia y dotar de una gran personalidad a cualquier estancia en la que se coloque el producto. www.kleenex.es

11 CAJA SORPRESA. Dos jóvenes emprendedoras españolas acaban de fundar la primera empresa de moda por suscripción de nuestro país: **Bisubox**. Se trata de un club que permite a sus socios recibir cada mes una caja de complementos de moda por una cuota mensual de 13,90 euros. De esta manera se quiere acercar el producto al cliente sin intermediarios. www.bisubox.com

12 AGUA CON ESTILO. La icónica botella verde de **Perrier** continúa marcando tendencia, después de más de 150 años en las tiendas; y lo hace con nuevos diseños y una apuesta clara por la cultura. La refrescante bebida está presente en los entornos más atrevidos y vanguardistas del momento, siempre con un toque de elegancia. www.perrier.com

13 SILLA DE PASEO MARK II. La más ligera del mercado, llega de la mano de **Maclaren**, empresa líder en carritos de bebé. El diseño está pensado para mejorar y actualizar el modelo original de 1965, tipo paraguas. Lo más innovador del producto es su peso, de tan solo 3,3 kilogramos, muy cómodo. Con materiales muy resistentes para el aire libre. www.shopmaclarenbaby.com

14 PREPARADOS DE FIDEUÁ Y ARROZ. Maestros oleícolas desde 1932 y referentes en el mercado *gourmet* español, **La Chinata** presenta novedosos productos muy afines a la dieta mediterránea. Se trata de una nueva gama de preparados para fideuás y arroces tradicionales: fideuá de pescado, *risotto* de *boletus* y paella mixta. Todos ellos son productos 100% naturales, sin conservantes ni colorantes. De esta manera se puede disfrutar de comida de calidad y rápida de hacer. www.lachinata.es

15 GINEBRA EN MINIATURA. La original caja de botellas mini de **Tanqueray** permite emprender un viaje de sabor a través de las tres variantes de **Tanqueray Collection**. Está disponible en una selección de locales en Madrid y Barcelona y en el Club del Gourmet de El Corte Inglés. www.tanqueray.com



2



3



4



13



7



8



14

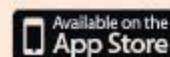


15

20minutos
 siempre contigo



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





Cómo optimizar los pequeños ahorros

Un día descubres que estás ahorrando entre 100 y 300 euros al mes y te preguntas: «¿Podría hacer algo interesante con este dinero?». La respuesta es sí. Y no solo puedes, debes

EVA ROPERO
Profesora titular del departamento de Economía y Finanzas de la Universidad Europea

Un día revisando las cuentas bancarias, Ramón descubre que cuando termina cada mes... ¡Parece que ha empezado a ahorrar! No es mucha cantidad (entre 100 y 200 euros), pero es un comienzo.

Al ser un descubrimiento tan excepcional en su vida, lo saca a relucir en la reunión de amigos de todos los sábados. José se muestra escéptico: «Con esta cantidad tan pequeña, poco podrás hacer. Sobre todo, asegúrate de no perder tu trabajo, porque entonces, en lugar de ahorrar, estarías en números rojos. Lo mejor que puedes hacer es ¡comprar lotería!».

Rosario trata de animar a Ramón: «Seguro que se pueden hacer muchas cosas si vas ahorrando poco a poco esa cantidad mensual, solo tienes que buscar qué producto te conviene más». Luis le anima a comprar acciones. Su mejor amiga, Maite, le dice de una forma un poco críptica que no importa lo que haga mientras le dé una rentabilidad superior a la inflación: «Si no, tu dinero está perdiendo valor adquisitivo, y eso no te lo debes permitir».

Ramón se arrepiente de haber sacado el tema, porque

Parece poco, pero no lo es

¿Has empezado a ahorrar, pero te parece que la cantidad es muy pequeña? El interés de los minicréditos (cuando solicitamos menos de 600 euros) es tan alto que tener este dinero ahorrado ya te está evitando un pago de intereses anuales superior al 300%! Piensa que una factura del dentista de 100 euros ahora se puede convertir en 130 euros dentro de un mes si no tienes el dinero y necesitas el crédito.

1,25%

TAE anual que vamos a recibir en una cuenta remunerada que nos dé un 2% TAE los 3 primeros meses y un 1% los 9 siguientes

ahora está hecho un lío. Él había pensado mantener el dinero en su libreta de ahorros normal y en verano irse de viaje a algún lugar exótico. ¿Qué debe hacer? La respuesta es que depende de su situación. Y esa es la razón por la que está recibiendo diferentes consejos.

Lo primero es saber si el ahorro es real o solo una ilusión. Quizá llevamos varios

meses ahorrando, pero de repente llega el recibo del seguro del automóvil y, ¡zas!, no solo no ahorramos ese mes, sino que hemos tenido que utilizar lo que habíamos guardado en los meses anteriores.

Hay que tener en cuenta estos gastos anuales, que se pagan solo una vez (impuestos, seguros, vacaciones...) para saber si el ahorro es real o no. No todo son malas noticias: también hay ingresos extras (pagas extras, devolución de impuestos...) que habrá que reconocer.

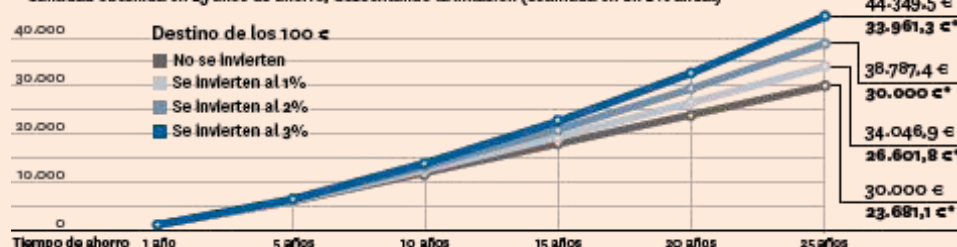
Los expertos recomiendan hacer un presupuesto de tesorería o una previsión de cobros y pagos: un cálculo de los movimientos de dinero en los próximos meses. Sin embargo, las cantidades que solo llegan una vez al año no nos permiten tener una visión global hasta el final del mismo.

Un truco es dividirlos entre 12 y aplicar el importe resultante a todos los meses. Así podemos efectuar un cálculo proporcional de nuestras necesidades de ahorro mensuales, aunque no sea un dato real, ya que habrá fluctuaciones.

Será conveniente también añadir una cantidad para la reposición de los principales electrodomésticos y del coche (teniendo en cuenta su vida útil).

DINERO OBTENIDO DESPUÉS DE AHORRAR 100 € AL MES

* Cantidad obtenida en 25 años de ahorro, descontando la inflación (estimada en un 2% anual)



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

1 CON DEUDAS

El interés que se obtiene en una inversión suele ser mucho menor que el que se paga por una deuda. Es conveniente reducir deuda.

TARJETAS DE CRÉDITO.

Cuando se financian los pagos con tarjeta de crédito, la TAE suele estar en torno al 20-25% anual. El banco solo nos dará un 2% por nuestros ahorros, luego es mejor no ahorrar a expensas de este tipo de financiación. Siempre será mejor pagar al contado.

PRÉSTAMOS.

La TAE suele estar al 10-25%. Si el prestamista nos lo permite, es mejor aprovechar los ahorros para amortizarlo. Cualquier cantidad extra que paguemos nos reducirá los intereses finales.

2 SIN DEUDAS, PERO SIN UN COLCHÓN DE SEGURIDAD

Al ahorrador le convendría construirse un fondo de ahorro que le permitiera tener la tranquilidad de no tener que endeudarse si surge la necesidad. Este colchón debería estar en una cuenta remunerada con disponibilidad inmediata de nuestro dinero. Lo primero de todo será calcular cuál es la cantidad adecuada a mantener en este colchón, mediante nuestro presupuesto de tesorería. Una vez decidido esto, ¿cómo podemos generar nuestro colchón de seguridad según los expertos?

PREAHORRO.

Es decir, no esperaremos a

final de mes, sino que nada más cobrar la nómina invertiremos en nuestra cuenta de ahorro el dinero que hayamos estimado.

ENTIDAD BANCARIA DIFERENTE

a la que utilizamos para nuestros gastos. De esta forma nos aseguramos que no gastaremos nuestro fondo y, además, los bancos suelen remunerar más el dinero que viene de otras entidades. Cuentas remuneradas. ¿Cómo elegir la mejor cuenta remunerada? Comparando la TAE, siempre que sea del mismo plazo de duración. En las cuentas con dos TAE diferentes, utilizaremos el promedio anual.

3 CON UN COLCHÓN DE SEGURIDAD

En este caso, podemos elegir entre una mayor tipología de productos financieros para los nuevos ahorros, ya que no requerimos de disponibilidad inmediata y podemos asumir más riesgos.

DEPÓSITOS.

Los depósitos remunerados normalmente más que las cuentas bancarias, aunque con un máximo del 2,5% TAE. Sin embargo, suelen penalizar cuando se extrae el dinero antes del final de su plazo. Fondos de inversión. Están pensados precisamente para que los pequeños ahorradores puedan acceder a carteras diversificadas que de otra forma no podrían. La

diversificación disminuye el riesgo sin comprometer la rentabilidad. Hay mucha diferencia en la rentabilidad que dan los distintos fondos y hay que tener en cuenta que se está asumiendo el riesgo de perder el dinero invertido en el caso de optar por un fondo no garantizado. Hay que compararlos antes de invertir en ellos.

PLANES DE PENSIONES.

Planes de ahorro o planes de pensiones, en caso de querer hacer una previsión para el futuro. No nos permiten sacar el dinero hasta la jubilación (o en el caso del plan de ahorro, hasta la fecha que hayamos marcado), a menos que concorra alguna situación excepcional. A cambio, nos prometen mayor rentabilidad.



EL NOMBRE DE TU VINO LO DECIDES TÚ
NOSOTROS QUEREMOS DARTE LA FINANCIACIÓN

15.000 MILLONES

PARA PYMES, AUTÓNOMOS Y PARTICULARES

En tu oficina habitual te daremos todos los detalles sobre cómo conseguir tu préstamo y la forma de personalizarlo. Para que tú solo tengas que preocuparte de lo realmente importante.

Bankia

bankia.es

Finiquito, sí; indemnización, no

El primero, tributa; el segundo, no siempre. Muchas de las personas que han sido despedidas y han recibido dinero se pueden llevar una sorpresa en su declaración de la renta



Los despedidos el año pasado van a tener que declarar en algunos casos; por eso conviene tener claras las diferencias entre finiquito e indemnización.

ARCHIVO

JUAN FERRARI

Puede resultar una paradoja para muchas personas. El INE ha determinado que el número de parados se redujo el año pasado en casi 70.000 personas, cuando al mismo tiempo se han destruido 190.000 puestos de trabajo. La explicación es que la lista de parados se ha rebajado por la sencilla razón de que mucha gente ha abandonado la búsqueda de empleo. Muchos, incluso, han abandonado el país.

Lo cierto es que es difícil determinar cuántos trabajadores fueron despedidos el año pasado. Según las estadísticas de Asuntos Judiciales Sociales, del Ministerio de Empleo, en los tres primeros trimestres del año se registraron más de 250.000 nuevos parados, por lo que en el año pueden superar los 300.000. Bien, pues todos ellos tendrán que enfrentarse durante estos días a cómo tributar a Hacienda por el dinero que sus empresas les han abonado por quedarse sin empleo.

Este año, más madrugadores

En las dos primeras semanas, habían presentado su declaración o confirmado su borrador de la renta 4.211.000 contribuyentes, un 6,2% más que el pasado año por las mismas fechas, de manera que más de un 20% de los declarantes previstos en esta campaña ya han presentado su declaración antes del inicio de la campaña presencial. Por otro lado, casi 400.000 contribuyentes han solicitado a la Agencia Tributaria el llamado PIN 24 horas, alternativa al servicio Reno.

Para empezar, hay que diferenciar entre la indemnización y el finiquito, pues tributan de manera diferente. Empezaremos por este último, más sencillo de explicar.

El finiquito

Cuando una empresa decide prescindir de los servicios de un trabajador, le puede estar adeudando salarios que le corresponden, pero que no ha cobrado. En concreto, pro-

ceden de tres conceptos diferentes. Primero, podría deberle parte de las pagas extras, pues estas se liquidan dos veces al año, pero computa la totalidad del semestre. Por tanto, si el despido es con fecha 1 de noviembre, le corresponderá la parte proporcional de la paga extra de los meses de julio, agosto, septiembre y octubre.

En segundo lugar, las vacaciones, pues, para este mes, el año empieza a contabilizarse el primer día tras la vuelta de las vacaciones. Así, si se disfrutaron en julio, y el despido es el 1 de noviembre, le corresponderá la parte proporcional de los meses de agosto, septiembre y octubre. Por último, el empresario debe avisar al trabajador con 15 días de antelación, pero es frecuente que el despido se produzca sin cumplir esos días, por lo que la empresa debe abonárselos igualmente.

Todos estos conceptos son partidas salariales y por tanto tributan en la declaración de la renta como si de una nómi-

na se tratase, al tipo que corresponda a cada persona.

La indemnización

Completamente diferente es el caso de la indemnización, que de ningún modo se considera salario. La ley establece que el dinero que un trabajador recibe en concepto de compensación por el despido (indemnización) está exento de tributar en el IRPF siempre que no supere el límite legal establecido. Lo que, por raro que resulte, puede suceder.

Antes de la reforma laboral del 12 de febrero de 2012, la indemnización legal era de 45 días de salario por cada año trabajado con un tope de 42 mensualidades. Dicha reforma la rebajó a 33 días por año trabajado, y muy especialmente, redujo el tope a 24 mensualidades.

Ahora bien, esta nueva fórmula ha dado paso a una diferenciación en la indemnización en función de cuan-

10.725

millones de euros prevé devolver Hacienda este año a 14,6 millones de contribuyentes, un 1,6% menos que el año pasado

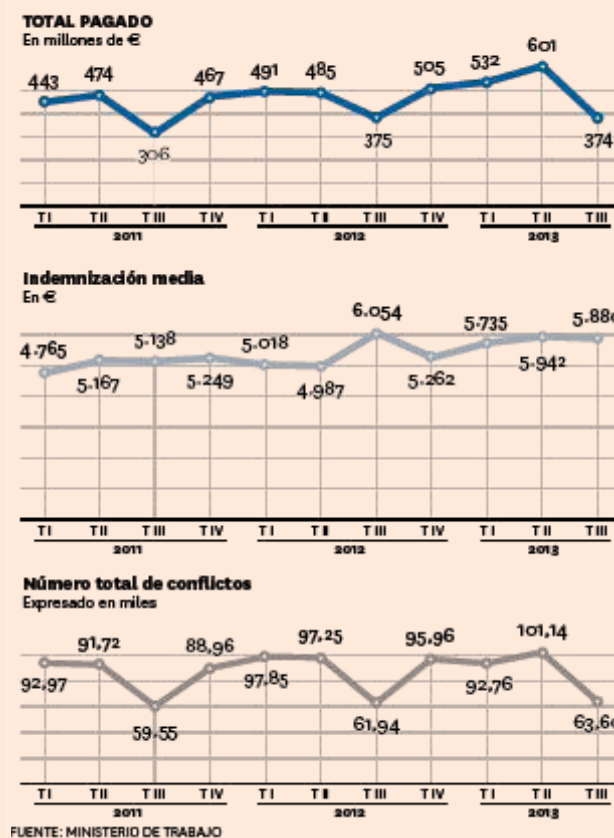
do se produce el despido y la antigüedad del contrato. Así, si es en 2013 (ejercicio fiscal que toca liquidar estos días) y el contrato era posterior al 12 de febrero de 2012, la indemnización es de 33 días y 24 mensualidades. Pero si el contrato es anterior al 12 de febrero de 2012, se hacen dos valoraciones diferenciadas. Por un lado, la parte proporcional de días que el contrato ha estado en vigor antes del 12 de febrero recibirá una indemnización de 45 días y 42 mensualidades, y los posteriores al 12 de febrero, de 33 días y 24 mensualidades.

Una vez calculado, si la indemnización recibida no ha pasado de esta cantidad, el trabajador despedido no tendrá que declarar por ella a Hacienda. Pero si la sobrepasa, la diferencia tributará al tipo marginal.

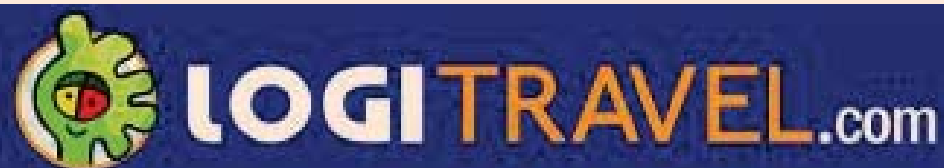
Antonio Paredes, portavoz de Gestha, apunta un detalle muy importante. La reforma introdujo la obligación de que en el proceso de despido se haya producido un acuerdo de conciliación previo ante el SMAC o una sentencia judicial. Si el trabajador y el empleador llegaron a un acuerdo y decidieron saltarse tales trámites, la exención queda sin valor y tendrá que tributar por la totalidad de la indemnización.

CANTIDADES RECONOCIDAS A TRABAJADORES

En asuntos judiciales sociales



FUENTE: MINISTERIO DE TRABAJO



Paquetes Cruceros Circuitos Costas Caribe Mediterráneo Chollos Europa **Vuelos** Hoteles

NO SÓLO TU IMAGINACIÓN TE LLEVARÁ DONDE QUIERAS



PALMA

Vuelo desde Madrid

94€*
ida/vuelta

TENERIFE

Vuelo desde Madrid

148€*
ida/vuelta

LIMA

Vuelo desde Madrid

810€*
ida/vuelta

NUEVA YORK

Vuelo + 7 noches de Hotel
desde Madrid

848€*



Reserva tus Vacaciones en logitravel.com

La gestión propia de la calefacción de casa

La transformación de calderas, tanto individuales como de comunidad, es un proceso relativamente sencillo

RMB

Mantener el calor y el bienestar del hogar puede ser barato y sencillo. Es más, la calefacción puede dejar de ser un tema de discusión constante en las reuniones de vecinos. La clave está en transformar la sala de calderas de la comunidad en una de gas natural y, un paso más allá, descentralizar la calefacción para que cada hogar gestione su propia energía.

Los beneficios de cambiar la caldera central de la comunidad por una de gas natural, la energía más fiable y barata del mercado, son muchos. Vaya por delante el ahorro: una comunidad de 40 viviendas con un consumo de 40.000 litros de gasoil al año, equivalentes a 387.773 kWh de gas natural, llega a ahorrar 12.173 euros al año al cambiar una energía por otra; en una comunidad de 100 vecinos, el ahorro llega a los 32.170 euros. Además, al no necesitar depósitos de almacenamiento ni mecanismos especiales para su transporte, el mantenimiento de las salas de calderas de gas natural es más simple y su coste más reducido que el de las alimentadas con otras energías.

Transformación sencilla

La transformación de la sala de calderas es sencilla, en algunos casos solo es necesario cambiar el quemador. Hay que tener en cuenta, además, que no se necesitan mecanismos especiales para trasladar la energía a la caldera.

Gas Natural subvenciona la transformación de las calderas de carbón, gasóleo y

MEDIDAS DE SEGURIDAD

- ▶ **Comprobar que la llama sea azul, estable y silenciosa.**
- ▶ **Evitar que se derramen líquidos o se produzcan corrientes de aire.**
- ▶ **Si la llama ensucia la base de las cacerolas es síntoma de una mala combustión. Mantener una limpieza adecuada.**
- ▶ **Las rejillas de ventilación nunca deben ser tapadas u obstruidas y deben mantenerse limpias. Siempre abiertas al exterior.**
- ▶ **Las modificaciones en las instalaciones o en aparatos de gas deben ser efectuadas por empresas instaladoras habilitadas a tal efecto.**
- ▶ **Asegurarse de tener instalado un dispositivo que impida el funcionamiento simultáneo de la campana extractora y la caldera de gas no estanca, o calentador, en el caso de que ambas estén instaladas en el mismo recinto.**
- ▶ **Cerrar la llave general de paso del gas en caso de ausencias prolongadas.**

QUÉ HACER SI SE NOTA OLOR A GAS:

1. **No encender ningún aparato eléctrico ni interruptores de luz.**
2. **Abrir puertas y ventanas para que la estancia o el local queden bien ventilados.**
3. **Cerrar los mandos de los aparatos y la llave general de paso.**
4. **No llamar por teléfono dentro del lugar donde se percibe el olor.**
5. **Llamar al servicio de atención de urgencias desde otro recinto sin olor.**
6. **No fumar.**
7. **No abrir la llave de paso hasta que un profesional haya reparado la instalación.**



El control del consumo de energía es mucho más eficaz cuando se dispone de una caldera individual.

ARCHIVO

GLP. Una subvención que se calcula en función de la potencia térmica nominal de la nueva instalación.

Caldera individual

Pero si la transformación no es la opción más conveniente, existe la alternativa de descentralizar la sala de calderas. Así, cada vecino dispondrá de la suya propia y decidirá en qué momento enciende su calefacción y, por supuesto, a qué temperatura quiere mantener su vivienda. Esto supone un mayor control del consumo y, por tanto, del gasto. Cada vivienda tiene su contador y paga una vez ha consumido la energía.

Al instalarse la caldera individual en la misma vivien-

32.170

euros al año puede ahorrar una comunidad **de 100 vecinos** cambiando la caldera de gasoil por una de gas natural

da que se va a calentar, se eliminan las posibles pérdidas de distribución desde la caldera central hasta cada una de las casas. En el caso del agua caliente, con la caldera individual de gas natural, esta se obtiene de forma instantánea, sin límites ni interrupciones y con una importante reducción de pérdidas de energía (alrededor del 20%), así como con un menor gas-

to de agua. Los grandes motores, bombas y el resto de equipos de las salas de calderas demandan altos consumos de electricidad, muy superiores a la requerida por las pequeñas bombas y circuitos electrónicos del conjunto de calderas individuales, lo que supone un importante ahorro en electricidad.

La descentralización de la calefacción no supone una gran obra en casa. Si el circuito de la calefacción es en anillo, el más usual, la instalación de gas natural será muy fácil, ya que las obras se realizarán al instalar la caldera individual en cada una de las viviendas, sin que se vea alterado el circuito de radiadores existente. En el caso de que el

edificio cuente con un circuito de la calefacción en columna, la instalación puede ser algo más complicada, ya que los radiadores están unidos verticalmente entre las distintas plantas del edificio. Habría que pasar, en primer lugar, a una distribución en anillo y, posteriormente, unir los radiadores a la caldera individual que se instale en la vivienda.

Gas Natural respalda en esta tarea a las comunidades. La compañía ofrece una subvención de 400 euros sobre el coste de la instalación individual de cada vivienda para la descentralización de calderas en fincas plurifamiliares con más de cinco años de antigüedad.



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