

EL DATO DEL MES

Menos despidos por concursos de empresas

Un total de 86.907 trabajadores perdieron su trabajo en 2014 debido a situaciones concursales, un 41% menos que en 2013. La mayoría de las empresas concursadas (70%) tenían menos de 50 empleados. FUENTE: PWC

EMPRESAS CONCURSADAS EN 2014 POR NÚMERO DE EMPLEADOS



CONSUMO

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

Idiomas, nuestra asignatura pendiente

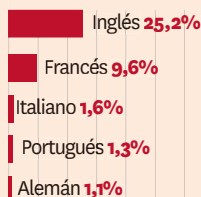
En un mundo globalizado, conocer una lengua extranjera se ha hecho imprescindible para todos los ámbitos. El inglés es el más relevante, y en España, más del 70% de las ofertas laborales lo requieren

BEATRIZ P. GALDÓN

Estudiar idiomas es uno de los propósitos de muchos españoles con el inicio del nuevo año. Y a la vista de las estadísticas, pocos son los que logran un nivel adecuado. Según el barómetro del Centro de Investigaciones Sociológicas (CIS), solo un 25,2% sabe hablar y escribir inglés. Los porcentajes son aún muy inferiores con otras lenguas extranjeras: el francés lo dominan un 9,6% de los españoles, y el italiano, el portugués y el alemán, poco más de un 1%.

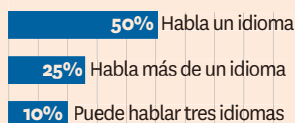
LOS ESPAÑOLES ANTE LOS IDIOMAS

Porcentaje que habla y escribe...



Porcentaje sobre 2.500 encuestados. Fuente: CIS. Febrero de 2014.

CONJUNTO DE EUROPEOS



Porcentaje sobre 27.500 encuestados. Fuente: Comisión Europea. Marzo de 2012.

40%

puede subir el sueldo de un ejecutivo si muestra tener un dominio del inglés para su trabajo, según la consultora Hays

La diferencia es importante sobre la media europea, donde un 50% habla un idioma, de acuerdo a las estadísticas de la Comisión Europea. «Poco a poco se va mejorando. Hay más conciencia de la necesidad de saber un idioma. Pero la enseñanza estatal tiene un reto importante. Para aprender se tienen que dar

una serie de condiciones que hoy no están. Mientras eso no cambie, no van a mejorar las estadísticas», explica Borja Uruñuela, presidente de la Asociación de Centros de Enseñanza de Andalucía (ACEIA), que cada año celebra una de las conferencias más importantes del sector con relevante presencia internacional. «Con el idioma hay que tener un contacto permanente, tiene que formar parte de tu vida», añade Uruñuela.

Una necesidad

Hoy por hoy, la razón principal para estudiar un idioma es laboral. Las empresas españolas cada vez son más internacionales y exigen un grado de comunicación en lengua extranjera a sus empleados. «Con una economía cada vez más globalizada, hablar idiomas ha dejado de ser algo recomendable para pasar a ser imprescindible, especialmente en el ámbito laboral», señalan en Aseproce, la Asociación Española de Promotores de Cursos en el Extranjero. Las ofertas de trabajo para españoles de países extranjeros están dando un fuerte impulso también a la necesidad de aprendizaje.

Las estadísticas son reveladoras en este sentido. Un estudio realizado por Infoempleo en 2014 concluye que el 74% de las ofertas de trabajo cualificado exige hablar inglés como requisito imprescindible. Otro análisis de Randstad, empresa de trabajo temporal, concluye que hablar otras lenguas incrementa hasta un 44% la posibilidad de encontrar empleo. Asimismo, la consultora Hays revela que el dominio de idiomas, especialmente el inglés, pueden elevar el nivel salarial de un ejecutivo hasta en un 40%.

«El alumno antes venía a estudiar un idioma. Ahora se viene a aprender. Hay una necesidad urgente de dominar una lengua para optar a un puesto de trabajo», dice Borja Uruñuela. En España,



LUIS F. SANZ

Becas para estudiar fuera

La oferta para estudiar idiomas en el extranjero es extensa, aunque el número de españoles que salen fuera para dicho fin es escaso. Según Aseproce, son unos 100.000 los que eligen esta fórmula, lo que no llega al 1% de la población. Puede haber poco interés, pero una de las razones es el coste, ya que un curso en Inglaterra o Irlanda de tres semanas con todo incluido puede superar los 2.500 euros. El Ministerio de Educación y Ciencia concede becas cada año para estudiar en el extranjero por hasta 2.600 euros.

la oferta para aprender y dominar una lengua extranjera es muy amplia. En todas las comunidades autónomas existen las Escuelas Oficiales de Idiomas. Al ser públicas, las matrículas y el precio de los exámenes son más asequibles que otros centros o academias. En catálogo tienen la mayoría de los idiomas

CÓMO ELEGIR BIEN

LEGALIDAD Hay que conocer si el centro cuenta con licencia de apertura para dar clases de idiomas y si está inscrito en alguna asociación.

NIVEL Se debe realizar una prueba de nivel oral y escrita al alumno antes de que acceda al curso.

PROFESOR Tienen que conocerse las características de los docentes; si son nativos y qué tipo de titulación tienen.

EXÁMENES Si se quiere acceder a una titulación europea, hay que saber si el centro está preparado. Es importante conocer el porcentaje de aprobados cada año.

APOYO Un buen lugar de aprendizaje deberá ofrecer a los estudiantes recursos fuera del aula, como libros, videoteca, plataformas digitales o tutorías.

que se hablan en el mundo, así como otras lenguas españolas, como el catalán, el gallego o el euskera.

Luego están los centros privados. Aquí las opciones se amplían significativamente, y hay que ser muy exigente con el método empleado o sus profesores. Richard Vaughan, presidente de Vaughan Systems, denuncia el intrusismo que existe en el sector—donde no hay barreras para que cualquiera pueda enseñar un idioma— y recomienda a los alumnos un período de prueba en las clases para confirmar que el sitio elegido es el idóneo.

También están los cursos online, muchos de ellos gratuitos, y los que se imparten en el extranjero, donde cada vez acuden más estudiantes. Para el sector, salir fuera es básico para un aprendizaje completo.

El inglés sigue siendo el idioma más demandado. Y el sector piensa

SIGUE EN PÁG. 2 >

VIENE DE PÁG. 1 > que seguirá siendo así a pesar de la irrupción del chino en los últimos años. «Cualquier evento internacional se hace inglés. Es una lengua franca a todos los niveles: empresarial, económico, cultural y turístico. El chino está centrado en China, y el inglés se habla en los cinco continentes, comenta el presidente de ACEIA.

Por tanto, el inglés se hace imprescindible para el trabajador, el empresario, el viajero y para el universitario; cada vez son más los centros que imparten carreras y más-terres en inglés.

Claves del éxito

La clave del éxito para aprender un idioma parece estar en el profesor, donde cada vez se exige que sea más profesional. «Debe supervisar el trabajo del alumno; tiene que ser su *coach* y acompañar a los estudiantes en su trayecto. El profesor tiene que implicarse al 100% en el aprendizaje», explica Uruñuela.

Un buen docente debe ir seguido por un esfuerzo constante y exigente por parte del alumno. El idioma debe usarse y estudiarse día a

día. Se pueden leer recetas en inglés, la letra de aquella música que te gusta, el periódico... y sobre todo escuchar, oír en inglés, que para Richard Vaughan es la base fundamental del aprendizaje. «La generación de hoy tiene más opciones para aprender. Internet es inmenso y hay millones de opciones para leer y escuchar inglés u otro idioma», dice.

Estudiar y aprender otra lengua parece tener más implicaciones que las necesarias para un momento de la vida o del ámbito laboral. Un estudio elaborado por la Comisión Europea concluye que desarrolla otras facultades como la inteligencia. «El poligloto aumenta la capacidad para procesar pensamientos complejos, mejora el aprendizaje, la creatividad, la flexibilidad mental y las capacidades sociales y podría retrasar la edad en la que decaen las habilidades mentales», explican en Aseproce.

Richard Vaughan cree que tras la pubertad se hace más difícil el aprendizaje. Pero también reconoce que poniendo voluntad y mucho esfuerzo es posible. «Querer es poder», dice.

No hay título universitario sin conocer una lengua

Homologar y equiparar el nivel que se tiene en un idioma dentro del Marco Común de Referencia Europeo (MCER) se ha convertido en algo obligado. Dicho marco clasifica que una persona sabe hablar y escribir una lengua en seis niveles: A1 (inicial); A2 (básico); B1 (intermedio); B2 (intermedio alto); C1 (avanzado) y C2 (dominio). La mayoría de los centros de enseñanza de idiomas están especializados en estos grados.

En España, para obtener un título universitario ya no solo hace falta aprobar todas las materias de la carrera; se exige que el alumno tenga un nivel B1 en inglés. Deberá pasar un examen o realizar parte del proyecto de graduación en dicho idioma.

Algunas convocatorias de oposiciones también lo exigen. Igualmente es un requisito para optar a una beca y también para acceder a algunas universidades internacionales.

«El profesor debe ser como un flechazo de amor»

RICHARD VAUGHAN

Presidente de Vaughan Systems

B. P. G.

Domina a la perfección el español, al que dedicó 3.000 horas de aprendizaje con la lectura de más de 200 libros. Richard Vaughan es presidente de Vaughan Systems, un innovador método de aprendizaje de inglés con el que ha conseguido facturar 22 millones el último ejercicio. Cuenta con 340 profesores, 7.000 alumnos acuden cada año a sus clases y tiene 700.000 oyentes diarios en la radio y 3,1 millones de espectadores acumulados al mes en televisión.

¿Cuáles son los pilares de la enseñanza de un idioma?

Solo hay uno. Para un idioma o para cualquier otra materia: el profesor, nada más. Es el catalizador del aprendizaje y el que cambia la motivación del alumno.

¿Son los españoles buenos estudiantes?

Son peores que otros para mantener el esfuerzo a largo plazo que exige un idioma. **¿Qué es más fácil, enseñar inglés en España o español en Estados Unidos?**

En Estados Unidos no existe una espada de Damocles con el español, no hay una necesidad urgente para encontrar

trabajo como en España. En definitiva, es más fácil enseñar un idioma en un país donde la demanda es alta.

¿Hay idiomas que son más fáciles de aprender?

Sí, los de países cercanos son más fáciles. Un idioma latino para un español (italiano, portugués) es más fácil que el alemán, el sueco o el inglés. Pero es complicado aprender un segundo idioma después de la pubertad.

¿Cómo se debe estudiar una lengua extranjera?

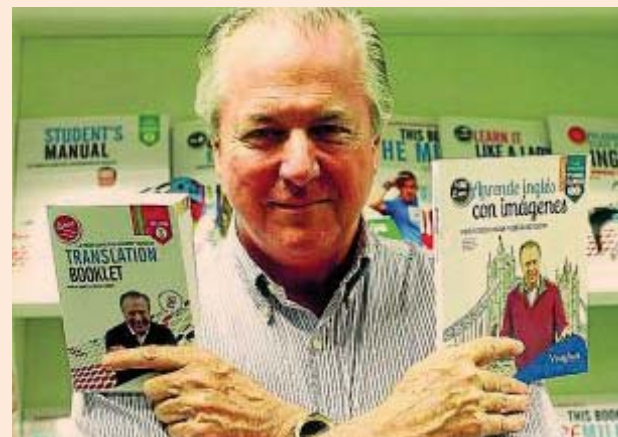
El 70% de todo el esfuerzo personal debe centrarse en la audición, un 29% en agilidad gramatical básica, verbalizando, recitando en voz alta, y el 1% restante es todo lo demás. Lo importante es entender. El enfoque de tiempo y estudio tiene que ser un 20% en clases, un 40% de estudio personal y un 40% superando apuros en la vida real.

¿Qué opina de los cursos online?

El bueno es el que consigue atrapar al alumno. Pasar de un nivel insuficiente a uno suficiente es muy difícil y eso es muy improbable que se consiga solo con cursos *online*.

¿Es demasiado alta la oferta?

La enseñanza de un idioma no tiene barreras de entrada. Cualquier hijo de vecino puede montar un centro con amigos profesores. En el sector es difícil distinguir el grano de la paja y aquí en España se han visto algunos escándalos.



JORGE PARIS

BIO Nació en Texas, donde se licenció en Lengua y Literatura Española. Es profesor, empresario, músico, compositor, escritor y un apasionado de la vida.

«El 70% del esfuerzo personal debe centrarse en la audición. Lo más importante es entender»

«Un curso online no te da un nivel suficiente»

¿Y la demanda?

La demanda es alta, pero la mitad es para dar solución a una situación urgente en un corto plazo. No es realista.

¿Cómo se debe elegir un centro?

En función del profesor. Uno no debe apuntarse a más de una semana de clases para probar. Hay que buscar ese profesor que es como un flechazo de amor. Tú sabes cuando estás delante de uno que te hace la clase amena, interesante, y te motiva y piensas: ¡qué pedazo de profesor! **¿Cómo elige Vaughan a sus profesores?**

El año pasado llegaron 4.000 peticiones para ser profesor.

Sobrevivieron 100, y el 20% no superó las pruebas de 6 meses. Buscamos gente que no haya enseñado jamás y que haya destacado en algún área: la música, el deporte... Buscamos actitudes. Mi labor como profesor es que te enamores de mí.

¿Va a quitar protagonismo el chino al inglés?

En absoluto. Es tremendamente difícil aprender chino para Occidente. Los idiomas que hay que saber son el inglés, el español, y luego el alemán, el ruso o el italiano.

¿Es posible hablar un idioma sin ir al país?

Sí. Conozco a gente. Ahora bien, es recomendable salir fuera con una buena base gramatical para evitar vicios.

¿Qué opina del famoso «relaxing cup of café con leche»?

Los políticos deberían tener el suficiente dominio de un idioma para representar a sus votantes en el extranjero. Sin embargo, son fiel reflejo del pueblo.

¿Cuál es el reto de la empresa?

Nuestra asignatura pendiente es la expansión territorial. Tenemos contactos en México, Bielorrusia y Francia. El próximo año abriremos en Bilbao y Zaragoza, y pronto en Málaga.

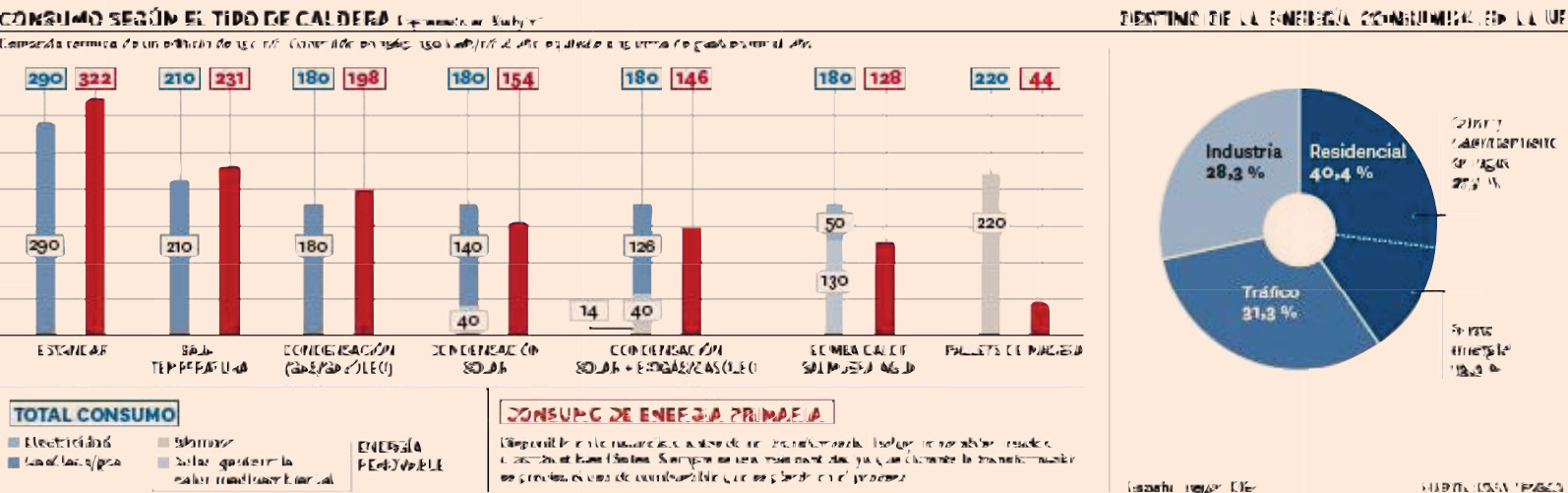
ENTRA EN **20minutos.es**
Y ACÉRCATE A:

**NOVA QUALITY
EUDE**

Bankia

**MI
NEGOCIO
Y YO**

CONSUMO SISTEMAS DE CALEFACCIÓN



Calderas, variedad apabullante

Para todos los gustos y necesidades, la oferta de sistemas de calefacción abarca diversos tipos de combustibles, formas de irradiar el calor y consumo

J.F.

Sería caer en el tópico, pero casi es preciso un máster para elegir la calefacción que más se ajusta a las necesidades de cada hogar. Tipo de combustible, tipo de caldera, eficiencia ecológica y ahorro de consumo, coste de adquisición y mantenimiento; todo un elenco de factores que deben ser analizados a la hora de elegir caldera.

A ello se suman las ayudas públicas para la renovación que aportan las comunidades autónomas y que interesa consultar antes de tomar una decisión: Andalucía (954 786 335), Aragón (976 714 746), Cataluña (936 220 500) y Madrid (915 802 110). Pero aunque en la práctica totalidad hay fondos destinados a cambiar las calderas, por lo general están supeditados a modelos menos contaminantes y, por tanto, con un menor consumo. Especialmente subvencionados están los modelos de condensación de gas y los de biomasa.

Semejante negocio explica que haya más de 40 marcas compitiendo en el mercado español en el ámbito de los sistemas de calefacción. Las marcas con mayor implantación en España son Junkers, Vaillant y Saunier Duval, pero existen otros muchos fabricantes. Hay diferencias claras entre las calidades que ofrecen y, por ende, los precios, aunque también hay que estar pendiente de los servicios técnicos que ofrecen. Cada día sin calefacción en plena oleada polar se podría calificar de infernal.

Lo más frecuente en España, la mitad de los hogares, es

Variables sobre el consumo

Por lógica no es lo mismo vivir en la costa malagueña que en los pueblos aragoneses azotados por el cierzo. La ubicación climática es el primer factor que influye sobre las necesidades de calefacción. Pero incluso así hay otros factores que lo determinan, como la orientación de la vivienda, la calidad constructiva, el nivel de aislamiento especialmente en ventanas, el grado y uso del equipamiento. En España, el 15% de las casas carecen de calefacción, según el IDAE.

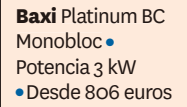
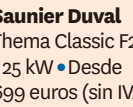
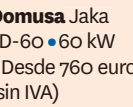
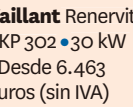
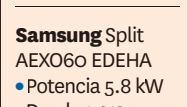
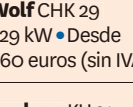
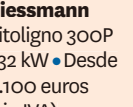
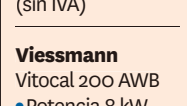
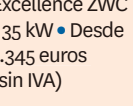
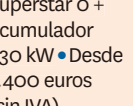
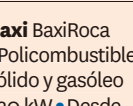
la calefacción por elementos independientes, como estufas, radiadores y convectores eléctricos, bombas de calor que por lo general también suministran aire acondicionado, y otros modelos. En la otra mitad de las viviendas, el 10% cuenta con calefacción centralizada, mediante la cual se da servicio a un conjunto de hogares del mismo bloque o comunidad. En general, se trata de casas de más de 30 años. Otra cuarta parte tiene instalación individual, principalmente de gas, aunque también de gasoil y en menor medida de biomasa. El resto de viviendas carece de calefacción.

Hay que diferenciar entre un calentador, que se limita a administrar agua sanitaria, y una caldera, para calefacción. Aunque hay sistemas mixtos que abastecen de agua caliente y calefacción. Atendiendo al combustible usado, las calderas se pueden clasificar en eléctricas, de gas, de gasoil y de biomasa.



El ahorro en el consumo está muy relacionado con el sistema de calefacción instalado. ARCHIVO

MODELOS DE CALDERAS EN EL MERCADO SEGÚN COMBUSTIBLES

CONDENSACIÓN	BOMBA DE CALOR	TRADICIONAL A GAS	GASOIL	BIOMASA, 'PELLETS' (MADERA)
 Ferroli BlueHelix Wifi • Varias potencias • Sin precio	 Daikin Altherma • MWFO6BV • Potencia de 5.58 kW • 3.784 (sin IVA)	 Cointra Essential D24-E • 24 kW • Desde 515 euros (sin IVA)	 Ferroli Silent 28 plus SI Unit • 28 kW • Desde 994 euros (sin IVA)	 Lasian Biomax 35 • 35 kW • Desde 3.250 euros (sin IVA)
 Vaillant Eco Tec plus • 25 kW • Desde 1.560 euros (con IVA)	 Baxi Platinum BC Monobloc • Potencia 3 kW • Desde 806 euros (sin IVA)	 Saunier Duval Thema Classic F25 • 25 kW • Desde 699 euros (sin IVA)	 Domusa Jaka FD-60 • 60 kW • Desde 760 euros (sin IVA)	 Vaillant Renervit VKP 302 • 30 kW • Desde 6.463 euros (sin IVA)
 Saunier Duval Thema Condens F25 • 25 kW • Desde 1.165 (sin IVA)	 Samsung Split AEXO60 EDEHA • Potencia 5.8 kW • Desde 1.212 euros (sin IVA)	 Fagor 1FE24TC • 24 kW • Desde 804 euros (sin IVA)	 Wolf CHK 29 • 29 kW • Desde 860 euros (sin IVA)	 Viessmann Vitotigno 300P • 32 kW • Desde 9.100 euros (sin IVA)
 Junkers Cerapur Confort ZWBC-2C • 25 kW • Desde 1.400 euros (sin IVA)	 Viessmann Vitocal 200 AWB • Potencia 8 kW • Desde 3.425 (sin IVA)	 Junkers Ceraclass Excellence ZWC • 35 kW • Desde 1.345 euros (sin IVA)	 Junkers KU 21 Superstar • 30 kW • Desde 1.400 euros (sin IVA)	 Baxi BaxiRoca • Policombustible sólido y gasóleo • 30 kW • Desde 1.400 euros (sin IVA)

En cuanto a las eléctricas, hay dos tipos: las bombas de calor, cuya ventaja es la eficiencia del consumo, aunque no son aptas para zonas de bajas temperaturas; y los acumuladores eléctricos, que se encienden por la noche, usando tarifas más económicas, almacenando calor que van soltando durante el día.

Las calderas de gas pueden funcionar tanto con gas natural como con propano, con un simple ajuste. Este último se está extendiendo, pues algunas compañías como Repsol está canalizándolo a los hogares, emulando al gas natural.

El otro combustible fósil usado, el gasoil, se suele usar en zonas más apartadas, donde no llega el gas, y suelen contar con depósitos propios. Tanto las de gas como las de gasoil pueden ser de condensación, las más ecológicas y generalmente subvencionadas, o las de bajo NO_x (emisión de partículas). Aunque la tendencia es sumar ambas tecnologías para reducir al máximo la contaminación.

Por último están las de biomasa, que emplean madera procedente de podas, en forma de pellets prensados.

- CONSEJOS DE AHORRO
- 219 grados.** Los consejos prácticos para ahorrar energía y dinero del IDAE arrancan por el más elemental. Una temperatura de 21 °C es suficiente para mantener el confort de una vivienda.
 - Apagarla.** Mientras duerme no la tenga encendida y por la mañana espere a ventilar la casa y cerrar las ventanas antes de encenderla.
 - Termostatos.** Las válvulas termostáticas en radiadores o termostatos pueden ahorrar entre un 8 y un 13%.
 - Ausente.** Si está fuera de casa por unas horas, es suficiente con tener el termostato a 15 °C.
 - Mantenimiento.** No espere a que se estropee el equipo. El mantenimiento de la caldera puede ahorrar hasta un 15%, y algún disgusto.
 - Purgar.** Sacar el aire de los radiadores facilita la transmisión del calor desde el agua caliente al exterior. Hay que purgarlos al menos al inicio y al final de la temporada. Más, si vive en el último piso con sistemas centralizados.
 - Sin tapar.** No deben cubrirse los radiadores ni poner objetos al lado, porque dificultan la difusión del aire caliente que emanan.
 - 10 minutos.** Ventilar una habitación se consigue teniendo las ventanas abiertas diez minutos, suficiente para renovar el aire.
 - Noche.** Cierre las persianas y cortinas por la noche para evitar pérdida de calor.

El cerebro en las pantallas: las Smart TV

Las funciones Smart TV son el mejor reclamo para renovar la televisión, pero existen dispositivos externos que ofrecen las mismas funciones

JUAN CASTROMIL (CLIPSET)

El concepto de Smart TV –televisor inteligente– lleva varios años en los catálogos de electrónica. Pese a no ser ya un lujo, el precio de estos aparatos es elevado –igual que su tiempo de vida medio–, lo cual ralentiza su renovación. Por eso aún existen muchos televisores en funcionamiento que no pertenecen a esta denominación. Pero ¿qué es un televisor inteligente y para qué sirve?, ¿cómo de ‘listo’ debe ser?

Aclaremos primero que no existe una línea evidente que separe un televisor ‘inteligente’ de uno ‘tonto’, sino una serie de prestaciones que se han ido añadiendo año a año. La conectividad con Internet podría ser un buen punto de división.

Casi todos los modelos que están a la venta en la actualidad entran de una forma u otra en la categoría de Smart TV, pero nos podemos encontrar con diferencias importantes en sus prestaciones. Incluso, como se ha visto en la reciente feria CES de Las Vegas, con diferentes sistemas operativos, como Android, WebOS, Tizen o Firefox.

Para aclarar las cosas mejor, entremos en materia y descifremos algunas de las prestaciones que ofrecen estos dispositivos. Y, de paso, analicemos algunos sistemas (*set-top box*) que permiten transformar una tele normal en una Smart TV.

La tele digital. Primero tenemos la TDT, es decir, la televisión digital. Podemos encontrar sistemas con doble sintonizador, que permiten ver un canal mientras se graba otro, e igualmente la opción de TimeShift, que ofrece la posibilidad de parar y reanudar la emisión a voluntad.

La conexión a Internet. De otro lado encontramos el acceso a Internet y, ojo, no solo a las páginas webs o redes sociales. También hablamos de plataformas de vídeo digital que ofrecen películas de estrenos, como Hulu, Wuaki o Yomvi, y, por supuesto, de sitios como YouTube. La conectividad a Internet es una característica que

La quimera de Netflix

Netflix es un servicio de video-club online originario de Estados Unidos que se hizo muy popular por una tarifa plana que daba acceso a un enorme catálogo de películas y series. Hace algo más de un año empezó su expansión internacional y llegó a Europa, pero no a España, donde según los últimos rumores podría aterrizar este año. La clave está en si podrá ofrecer la misma relación cantidad/precio y mantener su atractivo, algo que no parece nada fácil.

25%

de los hogares españoles tendrán una Smart TV en 2017, según Direct TV. Hoy la tienen alrededor del 15%

mira al futuro. Cada vez más y más contenido multimedia está disponible en estas plataformas a las que solo se puede acceder a través de Internet.

El almacén infinito. Por último, existe la posibilidad de almacenar y gestionar contenidos (películas, series, música o fotos) en discos duros e incluso en memorias USB y reproducirlos a máxima calidad en la pantalla. Si eres de los que aún tienes conectado el viejo vídeo VHS a la antena, la función de grabación que ofrecen algunos sistemas es un punto a tener en cuenta. A través del puerto USB puedes conectar una memoria USB o un disco duro externo y grabar cualquier programa.



Apple TV

Apple lleva años con esta caja negra conectada a la televisión por un único cable HDMI. La calidad de imagen es Full HD, tiene salida de sonido digital independiente y se conecta a Internet mediante cable o Wi-Fi, pero ningún sintonizador de TDT. Sencilla de instalar y manejar, con una interfaz muy visual. Se echan de menos contenidos y un pequeño conjunto de canales, aunque permite ver vídeos, fotos, música y (ojo) juegos del iPad o iPhone.

www.apple.es. 99 euros.

LO MEJOR Fácil de instalar y usar.

LO PEOR Oferta de canales escasa, sin almacenamiento o grabación.



Chrome Cast

Pequeña llave que se enchufa directamente al HDMI del televisor y se conecta a Internet solo mediante Wi-Fi. A través de él se puede acceder a una selección de canales de televisión online (que va creciendo poco a poco) así como YouTube o los vídeos, fotos y música que tengamos en el smartphone o la tableta. Su precio es un auténtico regalo, pero el cable de alimentación resulta poco ortodoxo y no cuenta con ninguna opción de TDT.

www.chromecast.es. 35 euros.

LO MEJOR El precio y cada vez más cantidad de contenidos compatibles.

LO PEOR Conectividad mínima, sin almacenaje ni grabación.



Giga TV HD845 T

Combina un doble sintonizador de TDT que permite grabar dos canales a la vez –y realizar TimeShift– con su conexión a Internet o su almacenamiento de 1 terabyte en disco duro. Aunque está basado en Android, su usabilidad es su punto débil y, si bien dispone de acceso a Internet, la oferta de canales online aún es pequeña. Por otro lado, la conectividad es de lo más completa que se puede encontrar, incluyendo salidas de sonido digital.

www.tvtech.es. 169 euros.

LO MEJOR La antena de TDT dual y la conectividad, con salidas de sonido digital.

LO PEOR La interfaz de uso.



WD TV live

Clásico sistema de disco duro multimedia con conexión a Internet. Combina el almacenamiento de películas o series en el disco duro local con el acceso a canales online como Hulu, Youtube o Spotify. Es una pena que no disponga de antena de televisión para grabar contenidos. Un equilibrio aceptable entre compatibilidad de formatos, tamaño y almacenamiento a la espera de que mejore la oferta de canales online.

www.wdc.com/sp/. 99,90 euros.

LO MEJOR Su compatibilidad de formatos de vídeo.

LO PEOR Que no disponga de sintonizador TDT para grabar directamente.



Asus O!Play TV Pro

Asus pone sobre la mesa un elegante dispositivo con sintonizador digital y conexión a Internet que reúne lo mejor de ambos mundos: la TDT y los canales online. Incluye acceso al videocub online Acetrax, además de los populares Youtube o DailyMotion. Desde otra perspectiva, su disco duro extraíble es una gran ventaja si se piensa en crear una amplia videoteca, aunque también pueden almacenarse música y fotos.

www.asus.es. 195 euros.

LO MEJOR La conectividad elevada y la antena TDT.

LO PEOR El tamaño.



Semana del Crucero



Reservando hasta el 17 de febrero

Hasta **70%** de descuento ⁽¹⁾



Si el precio baja te lo igualamos ⁽²⁾



Reserva desde solo 60€ ⁽³⁾



Hasta **10%** dto. Tarjeta Regalo de El Corte Inglés ⁽⁴⁾

Costa Cruceros

Hasta 10% Tarjeta Regalo de El Corte Inglés • Todo incluido gratis • Niños gratis

Capitales Bálticas

8 días | 7 noches
Costa Luminosa

Salidas de mayo a agosto **1.299€** desde TI

Vuelos y traslados incluidos • Tasas de embarque incluidas

Cuota de servicio (8,50€ por persona / día) no incluidas.

Pullmantur

5% de Tarjeta Regalo de El Corte Inglés • Descuentos hasta un 55% • Español a bordo • Niños con descuento • Todo incluido gratis

Sol de Medianoche (Circulo Polar)

8 días | 7 noches
Buque Empress

Salidas 30 de mayo, 6,13 y 20 de junio **999€** desde TI

Vuelos y traslados incluidos

Tasas de embarque (204€ por persona) y cuota de servicio (72€ por persona) no incluidas.

Royal Caribbean

5% de Tarjeta Regalo de El Corte Inglés • 20% de descuento • Especial familias • Animación Dreamworks

Mediterráneo desde Barcelona

8 días | 7 noches
Buque Allure Of the Seas

¡¡Barco más grande del mundo!!

Salidas domingos de mayo a octubre **999€** desde PC

Tasas de embarque incluidas

Cuota de servicio (9,50€ por persona / día) no incluidas.

Celebrity Cruises

5% de Tarjeta Regalo de El Corte Inglés • Bebidas gratis • Promoción vuelos • Descuento para el 3º y 4º pasajero • Propinas gratis • Hasta \$300 USD de crédito a bordo en camarotes Concierge y superior

Italia e Islas Griegas

13 días | 12 noches
Buque Celebrity Equinox

Salidas 2 de junio, 1 y 14 de agosto, 15 de octubre **1.599€** desde PC

Tasas de embarque incluidas

Cuota de servicio (9,50€ por persona / día) no incluidas.

Norwegian Cruise Line

3% de Tarjeta Regalo de El Corte Inglés • Diversión con Bob Esponja • Regalo de cenas gratis o Paquete de Bebidas gratis o hasta \$300 USD de crédito a bordo

Mediterráneo desde Barcelona

8 días | 7 noches
Buque Norwegian Epic

Salidas de mayo a noviembre **739€** desde PC

Tasas de embarque incluidas

Cuota de servicio (\$12USD por persona / día) no incluidas.

Cuba Cruises

15% de descuento • Segundo pasajero 50% de descuento

Cuba

8 días | 7 noches
Buque Cristal

Salidas lunes de enero al 23 de marzo **1.382€** desde PC

Vuelos y traslados incluidos • Tasas de embarque incluidas

Cuota de servicio (8€ por persona / día) no incluidas.

Croisieurope

5% de Tarjeta Regalo de El Corte Inglés • Wi-Fi gratis • Todo incluido a bordo • Visita incluida

Paris, Castillos del Loira y secretos de Normandía

8 días | 7 noches

¡¡Barco exclusivo en español!!

Salidas 19 y 26 de julio y 2 de agosto **1.297€** desde TI

Politours River Cruises

3% de Tarjeta Regalo de El Corte Inglés • Hasta un 8% de descuento de venta anticipada • Fletamiento en exclusiva con gustos y horarios para hispanos • 9 visitas a pie incluidas

Crucero por el Rin

8 días | 7 noches
Buque Swiss Diamond

Salidas de mayo a octubre **1.190€** desde PC

Salidas en español

6

Pago 6 meses sin intereses ⁽⁵⁾

902 400 454
viajeselcorteingles.es

VIAJES El Corte Inglés
Una sonrisa de ida y vuelta

RESERVANDO DEL 12 DE ENERO HASTA EL 17 DE FEBRERO. CONSULTA CONDICIONES DE LA PROMOCIÓN Y COMPAÑÍAS EN EL FOLLETO SEMANA DEL CRUCERO 2015. (1) Descuento por reserva anticipada aplicables sobre las tarifas máximas publicadas en catálogos 2015 de las compañías navieras en determinadas salidas, buques y categorías. (2) Si el precio de tu crucero baja hasta 30 días antes de la salida, le devolvemos la diferencia, con una condición: (3) No reembolsables, pago desde 60€ por persona a descontar del anticipo a efectuar 2 meses antes de la salida. (4) Tarjeta Regalo de El Corte Inglés de hasta 10% de descuento del valor de solo crucero. Rogamos consulten el valor de la tarjeta en cada compañía naviera y condiciones. (5) No aplicable sobre importes de tasas de embarque ni cuota de servicio / propinas. Financiación sin intereses hasta 6 meses. Gastos de gestión financiados por Viajes El Corte Inglés S.A. Financiación sujeta a la aprobación de Financiación El Corte Inglés E.F.C. S.A. Por compras superiores a 300€, Recibo mínimo de 30€, Del 12/12/2015 al 17/12/2015. Ejemplos de financiación a 6 meses sin intereses: Importe 300€, 51,50€/mes, TIN 0%, TAE 10,71%, gastos de gestión: 9€ importe total del crédito / adeudado 309€ Importe 1.000€, 161,50€/mes, TIN 0%, TAE 10,71%, gastos de gestión: 9€, importe total del crédito / adeudado 1.009€. CONSULTA NUESTRAS CONDICIONES DE FINANCIACIÓN CON UNAS CONDICIONES MUY VENTAJOSAS. Consulta condiciones, PC, pensión completa, TI, todo incluido, C.I.C.M.A 59, HERMOSILLA 112 - MADRID

«Al 55% de los preferentistas aún no se les ha dado una solución»

MANUEL PARDOS

Presidente de Adicae (Asociación de Usuarios de Bancos, Cajas y Seguros)

JUAN FERRARI

Adicae está especializado en defender a consumidores financieros, por lo que su presidente habla mucho de preferentes o desahucios. Pero repasa cómo se han comportado los principales sectores el pasado año y lo que nos espere para este.

¿Qué problemas serán importantes este 2015 en consumo?

Seguiremos con preferentes y otros productos financieros; pues cada vez se están empleando más acciones judiciales. El Gobierno dice que ya ha resuelto ciertos problemas, como este, y los afectados se ponen cardiacos al oírlo. Dicen también que se paga menos por la electricidad, pero luego llega el recibo. Habrá temas de interés general como luz, gas, telecomunicaciones, hipotecas y desahucios, pero destacaría también el nuevo consumo colaborativo, cada vez más satisfactorio. Esto no va contra el consumo, sino contra el consumismo, que es una lacra, especialmente para el país que viene tras la crisis. El eslogan tonto de *España va bien* deja paso a *España va todo lo bien que podamos*.

¿2014 ha supuesto para los consumidores una mejora?

En absoluto. Puede haber mejoras en algún campo, pero no para los consumidores. Y lo que se apunta es que nos amenazan con cinco o diez años de recuperación. No nos corresponde discutir si hay recuperación, pero sí sus consecuencias y todo va a ir muy lento y continuarán los problemas para los consumidores. Además consideramos errónea la posición del Gobierno de que se puede volver a la situación anterior de la burbuja. Nosotros decimos que ni se puede ni se debe.

¿No quieren volver a los años anteriores a la crisis?

No queremos volver al consumismo, que era una manipulación de los consumidores y ha acabado con millones de víctimas. Y que podría volver en quince años. No queremos

Hipotecas y desahucios

«La reforma hipotecaria no ha resuelto los problemas de verdad, que a lo mejor no era la dación en pago, sino otras cosas. La dación se ha resuelto mejor en EE UU o en Irlanda. Obama tenía diez millones de familias por desahuciar, pero estableció una moratoria para no echar a nadie. Aquí la banca quiere las casas porque las están colocando y las colocarán todas, a mafias, a fondos buitres o no tan buitres, a oportunistas o a inversores extranjeros que pueden esperar».

volver a las hipotecas falsas que no se pueden devolver, que solo sirven a la banca y a los constructores. En España la vivienda debería ser con alquiler asequible. Eso sí, los que tienen rentas suficientes para pagar un piso pueden tener una hipoteca.

¿Cómo han sido las hipotecas del pasado año?

Un abuso tremendo. Los bancos decían que si daban la dación en pago subirían las hipotecas. Pues no han dado la dación y están en tres puntos de diferencial.

¿Qué problemas han detectado en 2014?

El primero es que la recuperación no es ningún mirlo blanco.

Y por sectores...

Empecemos por la banca. Hemos exigido que tras la crisis cambiara su trato. Por el contrario, hemos visto un aumento desenfrenado de las comisiones establecidas arbitrariamente para sacar adelante el balance de las entidades. Se nota que lo necesitan porque no tienen otros negocios como el crediticio. El trato sigue siendo paternalista y estamos en lo mismo. Dicen que ya no hay cajas, solo bancos. Pero las oficinas de esas cajas siguen en la calle.

¿Cómo se analiza desde Adicae que la banca no haya trasladado a los créditos los bajos tipos oficiales del BCE?

La banca siempre ha hecho trampa con las macrofinanzas cogiendo el dinero del BCE y comprando letras del Tesoro. Es un beneficio gratuito para capitalizarse. Respecto a por qué no dan crédito, bueno, no dan a particulares y a algunas pymes; a otros sí. En el caso de



Manuel Pardos Vicente, presidente de Adicae.

JORGE PARÍS

BANCA	2014	VIVIENDA
«Hemos visto un aumento de las comisiones establecidas arbitrariamente»	«El pasado año no ha supuesto una mejora para los consumidores»	«No queremos volver a las hipotecas falsas que no se pueden devolver»

los consumidores, han prestado con avales tremendos, mirando las nóminas con lupa y con todo tipo de condiciones. Y han concedido a una minoría. De todas formas con una población en paro, endeudada con hipotecas que siguen devolviendo como pueden, los créditos que les están concediendo son los de las tarjetas de crédito para poder pagar la cuota hipotecaria. Lo cual es un negocio ruinoso para el consumidor. Pero no dan crédito sobre todo porque han usado el dinero para capitalizarse porque en teoría han quebrado algunas entidades, pero en realidad ha sido el sistema financiero español en su conjunto. Los bancos españoles tienen que seguir capitalizándose, como se ha visto con el Santander.

¿Las preferentes han sido la estrella de 2014?

El Gobierno dice que ha solucionado el problema con el invento del arbitraje, pero se ha salvado algo menos de la mitad. Entre Bankia, Novagalicia Banco y Catalunya Caixa hubo 534.150 afectados, pero aún quedan sin tener una solución 289.425 personas, casi el 55%. Muchos están pendientes de los juzgados, que no están resolviendo de forma colectiva como pide Adicae, sino uno por uno. Con lo cual, resolverán como máximo el 10%, pues no darán para más. Además hay otras cajas sin solución o que han dado acciones que no valen nada.

Pasemos a algún otro sector.

La electricidad sigue siendo un problema, y si no es de los sectores que más quejas tiene es porque no hay donde quejarse...

Existe la antigua CNE, hoy integrada en la CNMC.

Pero generalmente acaban enviándote al arbitraje de consumo para aquellos conflictos que las eléctricas hayan aceptado resolver por arbitraje. Básicamente, para determinadas tarifas de estas que han sacado ahora. Pero el sector arrastra el problema de la deuda tarifaria, que es un problema abstruso y las eléctricas son un lobby que pueden con gobiernos, imponiendo precios. Todo esto ha dado como resultado unas tarifas eléctricas complejas y más caras que en el resto de Europa, y no se entiende por qué. Las nuevas tarifas siguen dependiendo de subastas, peajes, impuestos y no han satisfecho a nadie. La crisis ha generado millones de personas con pobreza energética, con dificultades o imposibilidad de pagar el recibo.

¿En telefonía?

Es el Far West, ciudad sin ley... Pero las tarifas han bajado mucho en estos años.

Hay gran competencia, pero oligopolística. SIGUE EN PÁG.8 >



LOGITRAVEL.com

Paquetes

Cruceros

Circuitos

Esquí

Vuelos

Hoteles

Trenes

Ferries

Coches

Ocio

EL FESTIVAL DE LOS CRUCEROS

HASTA EL 28 DE FEBRERO

RESÉVALO
POR SÓLO **50€**⁽¹⁾

HASTA UN
DESCUENTO **70%**⁽²⁾

NIÑOS GRATIS
o con grandes descuentos⁽³⁾

HASTA
250€
DE REGALO
LOGITRAVEL

El mejor equipo de asesores de Cruceros a tu servicio - **902 676 384**

Costa



DEL ADRIÁTICO AL BÓSFORO

8 días a bordo del Costa neoClassica
Salidas desde Venecia

desde
999€
Tasas incluidas

TODO INCLUIDO - VUELOS Y TRASLADOS

GRANDES CIUDADES DEL BÁLTICO

8 días a bordo del Costa Luminosa
Salidas desde Estocolmo

desde
1.299€
Tasas incluidas

TODO INCLUIDO - VUELOS Y TRASLADOS

pullmantur



BRISAS DEL MEDITERRÁNEO

8 días a bordo del Sovereign
Salidas desde Barcelona

desde
435€
Tasas: +190€

TODO INCLUIDO - NIÑOS GRATIS

SOL DE MEDIANOCHE

8 días a bordo del Empress
Salidas desde Bodo (Círculo Polar)

desde
999€
Tasas: +204€

TODO INCLUIDO - VUELOS Y TRASLADOS

NCL
NORWEGIAN
CRUISE LINE®

MEDITERRÁNEO OCCIDENTAL

8 días a bordo del Norwegian Epic
Salidas desde Barcelona

desde
657€
Tasas: +82€

PAQUETE DE BEBIDAS Y CENAS GRATIS

ISLAS GRIEGAS

8 días a bordo del Norwegian Jade
Salidas desde Venecia

desde
794€
Tasas: +55€

PAQUETE DE BEBIDAS Y CENAS GRATIS

Royal Caribbean
INTERNATIONAL

MEDITERRÁNEO Y LAS ISLAS GRIEGAS

8 días a bordo del Rhapsody of the Seas
Salidas desde Civitavecchia (Roma)

desde
699€
Tasas incluidas

PRECIOS ESPECIALES PARA FAMILIAS

Holland America Line
A Signature of Excellence

ITALIA, GRECIA Y TURQUÍA

13 días a bordo del ms Nieuw Amsterdam
Salidas desde Venecia

desde
916€
Tasas: +399€

PRECIOS ESPECIALES PARA 3º Y 4º PASAJERO

Celestyal Cruises



6 ISLAS GRIEGAS Y ESTAMBUL

8 días a bordo del Celestyal Crystal
Salidas desde Estambul

desde
396€
Tasas: +187€

NIÑOS GRATIS - PROPINAS INCLUIDAS

Reserva tu Crucero en **logitravel.com**

o llámanos al **902 676 384**

Preços desde por persona en ocupación doble interior. Tasas de servicio no incluidas (excepto Celestyal Cruises). Consigue un bono regalo de hasta 250€ para añadir servicios complementarios: vuelos de conexión, paquete de bebidas o paquete de excursiones. (1) Reserva tu plaza pagando ahora 50€ por pasajero (no reembolsable). (2) Hasta un 70% de descuento en las principales navieras (no aplicado en los precios). (3) Niños gratis, o con importantes descuentos en las principales navieras. Consulta las condiciones de estas promociones en nuestra web. Precios sujetos a revisión conforme RDL 1/2007. Agencia de viajes online BAL 471.

ELECTRICIDAD

«Las tarifas son complejas y más caras que en otros países de Europa»

VIENE DE PÁG. 6> El resultado es un coste de las telecomunicaciones mucho mayor que en el resto de Europa. Además, el oligopolio se está convirtiendo en monopolio en la UE con la tolerancia de los gobiernos. En España ya solo quedan tres grandes empresas porque la política comunitaria no va encaminada a preocuparse de los problemas de los consumidores, sino a una política de competencia con las empresas japonesas o americanas. **Pero las quejas son frecuentes en este sector.** Se puede protestar y conseguir algún resarcimiento de 30, 40, 80 euros en el arbitraje de consumo o con la mediación de asociaciones de consumidores. Pero eso no soluciona el fondo de la cuestión de las tarifas y el gasto en telecomunicaciones que supera ya otros clásicos del presupuesto familiar. **¿Y en transportes?** En trenes, hay un monopolio que pone los precios que quiere. Deben entrar otros operadores. Estamos acostumbrados a poner hojas de reclamaciones en Renfe o en compañías aéreas sin recibir contestación, salvo casos honrosos. Quizá cuando te pierden el equipaje. Las tarifas son como ellos quieren, con las condiciones que quieren. Cuando más necesitas viajar es cuando más te cobran y hacen ofertas cuando no se necesita, provocando el consumo. Pero además en transportes no hay ningún sistema de reclamaciones. **¿El sistema de reclamaciones**

‘TELECOS’

«Es el Far West. El coste que se paga en España es mayor que en Europa»

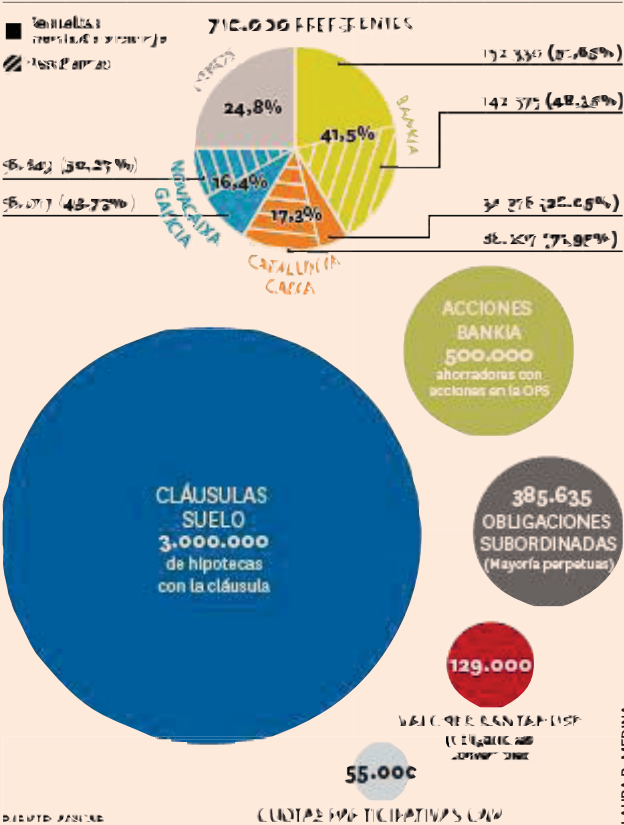
para el consumo, en general, es adecuado en España? Falta un sistema de reclamaciones correcto, del tipo de los defensores del cliente nórdicos, no como los del sur de Europa, que son de las empresas. Sino defensores con poderes para intervenir. Aquí los tenemos en el Banco de España para energía y telecomunicaciones, pero solo pueden dar consejos. Por otro lado está el arbitraje de consumo, que es un gran sistema paritario, pero solo está entrando el pequeño consumo. **¿Se refiere a las Oficinas Municipales de Información al Consumidor (OMIC)?** Sí, con su sistema de arbitraje. Pero no entran las grandes empresas ni la banca, que prefiere el Banco de España. **Pero se puede reclamar ante una OMIC cualquier abuso.** Sí, podrías presentar la reclamación contra un banco, pero en la OMIC te dirán que no pueden hacer nada porque ese banco no acepta el arbitraje. Las OMIC son un sistema muy bueno, pero muy reducido. Por tanto, el sistema de reclamaciones en España es complicado porque hay organismos distintos, está atomizado y diversificado, y además no da respuesta de verdad. En muchos casos no se admite la reclamación colectiva, y aunque en el sistema de arbitraje sí se permite, la debe aceptar también la empresa reclamada. Y ahí se cae todo. **¿Cambiará esta situación?** Ahora hay una directiva sobre las reclamaciones extrajudiciales, que evitaría ir a los juz-

DEFENSA

«Está demostrado que cuando los consumidores se unen, ganan»

gados, que debe trasponer el Gobierno español antes de mayo. ¿Estará? Llevamos un año persiguiendo el borrador; nos dicen que está, aunque no lo hemos visto. Pero nos lo han prometido, y si hace falta Adicae sacará a la calle a los consumidores, porque es necesaria una buena reforma del sistema de reclamaciones. **Pero, como ha dicho, el arbitraje exige voluntariedad, incluida la de la empresa denunciada.** Puede haber un sistema que obligue al arbitraje. El defensor del cliente nórdico es así, las empresas tienen que responder al consumidor. Debe existir un sistema para el consumo de reclamaciones extrajudicial, pues para conflictos masivos no se debería acudir a los tribunales. Si la reclamación ante el juzgado no es colectiva, no va ni el 10% de los afectados. No se quiere ir de forma individual a los tribunales y las empresas lo saben. Aunque la ley permite la acción colectiva ante los tribunales para cláusulas o contratos abusivos, muchos jueces quieren analizar cómo se aplica esa cláusula caso por caso. **¿La mayoría de los casos son similares?** En las preferentes el ministro y los juzgados reconocen en los 200.000 casos de arbitraje que se ha producido engaño. ¿Hace falta más? Además, hay miles de sentencias mayoritariamente favorables a los consumidores. Y todos los casos se parecen como una gota de agua. Pero los jueces siguen queriendo ver caso por caso. Además, la banca tiene tal

AFFECTADOS POR DIVERAS PRÁCTICAS BANCARIAS



DOCENTE Y DEFENSOR PÚBLICO

BIO Ha compaginado la docencia, como profesor de instituto enseñando Filosofía, con la defensa de los consumidores. Residente en Zaragoza, donde Adicae tiene su sede, Manuel Pardos es miembro del Consejo de Consumidores y Usuarios de España. Defiende a los consumidores desde que en 1977 pasó a formar parte de la Asamblea y el Consejo de Administración de Ibercaja en representación de los clientes, cargo que desempeñó hasta 1990. Participó en el Grupo Euro, en representación de España, y posteriormente fue presidente del Grupo Europeo de Consumidores para el euro de la Comisión Europea, además de participar en numerosos grupos de trabajo.

DESAHUCIOS

«En España no han querido una moratoria para no echar a nadie, como en EE UU»

ejército de abogados que impresionan a cualquier juez. **¿La crisis ha supuesto una pérdida real de derechos?** La legislación española es, sobre el papel, muy avanzada. Pero la práctica de las empresas es otra y aceptan esa legislación a rémora. Los consumidores no hemos tomado conciencia de estos derechos que debemos ejercer colectivamente. Está demostrado que cuando los consumidores se unen, ganan. Por eso, la banca o las empresas prefieren ver caso por caso. **¿Con la crisis han surgido negocios con pocas garantías?** La reunificación de deuda, por ejemplo. Se legisló, pero mal, porque se dio la potestad de control a las comunidades autónomas que no la han aceptado. Tinglados de usura u otros tipos de chiringuitos. Ahora tenemos el crédito rápido, que te da 300 o 500 euros, con intereses tremendos para afrontar necesidades perentorias. O incluso para consumir a crédito como ha sucedido estas Navidades. Pero la crisis también ha tenido una parte positiva porque ha enseñado a consumir de otra manera; reciclamos, aprovechamos más la ropa, el coche, los utensilios. Ahorrar incluso para vivir mejor. Un consumidor más racional que ha venido para quedarse y que no será tan manejable, aunque todavía no es masivo. **Si se compra menos, no se saldrá de la crisis.** Consumir es necesario, pero no consumir por consumir. También ha surgido un consumo colaborativo, de intercambio de objetos y servicios a través de internet.

COMENTARIOS DE LOS LECTORES A MIBOLSILLO

¿Por qué gustan los juegos de azar?

Yo juego por necesidad, por ver si toca. **BRENDAZORAI-DA.SAAV**

La respuesta es muy fácil. Todos aspiramos a más en la vida y los juegos de azar pueden hacer conseguir esa meta en un solo día. **LASCO-SASCOMOSON**

Yo sé por qué los juegos de azar no me gustan en absoluto: el azar siempre juega a

favor de la banca y las posibilidades de que favorezca al apostador son matemáticamente reducidísimas. Yo siempre gano con los juegos de azar todo el dinero que no me juego. **PALEG**

Sí, sí que toca. En 2000, el segundo de Navidad. En 2005, el segundo de la lotería catalana. Espero jubilarme en 2015 con el Euromillones. Un tanto a plazo fijo para asegurar. Pagas casa en 40 minutos, no en años. Y haz hoy la lista de gente con quien

gastarlo o repartir. Cuando toque, verificar si todavía lo merecen, porque el error suele estar ahí, en repartir a quien no debes. **PERICAMACA**

Aquellos que ganaron y lo perdieron

Con vivir de una forma parecida pero permitiendo algunos caprichos, como un buen viaje... Por lo demás, no me gustan los coches de lujo, ni el juego. Compañera ya tengo. Y los colegas no son muy dados a placeres lujosos.



Contacta con nosotros

WEB 2ominutos.es/mibolsillo

TW @MiBolsillo

EMAIL mibolsillo@2ominutos.es

A la familia les daría un sueldo mensual y ya está. Sin volverse loco. **SUSUM CORDA**

Si te tocan, pongamos, 100.000 euros y te los gastas íntegramente en pagar la hipoteca, yo no considero que te hayas arruinado, puesto que tu posición ha mejorado: ahora eres propietario de una vivienda y ya no tienes que hacer un pago mensual. **YOVO**

Si me toca, todo para mí, mi mujer y mis hijos y sin que se entere nadie. No es egoísmo, pero ayudar a familiares y amigos puede llegar a ser un quebradero de cabeza.

Siempre hay egoístas que piensan que les diste poco a ellos o demasiado a los otros. Lo haría por su bien, para que no se enfadasen. **CHOS**

Préstamos rápidos para Navidad

El titular debería ser: «Prestamos pequeños, rápidos y caros». **AAR**

Yo no he pensado gastar más de lo necesario, ya que estoy en el paro, vivo bajo el techo de mis padres y no voy a pedir estos tipos de créditos que después te machacan con los intereses. **JORGEJU115**

DESTINO 'SPAIN' PARA UN RÉCORD DE TURISTAS

La 35.ª edición de Fitur arranca con el respaldo de un año histórico para el sector turístico español, que ya supone el 11% del PIB

BEATRIZ P. GALDÓN

La carta de presentación de la 35.ª edición de Fitur, que se inaugura el próximo 28 de enero, no puede ser mejor: las expectativas del sector turístico para 2014 se han superado. Hasta noviembre, España había recibido 61,73 millones de turistas extranjeros, y el ministro José Manuel Soria ya ha adelantado que la cifra al cierre del ejercicio se situará sobre los 63 millones, lo que supondrá un nuevo récord para la industria por segundo año consecutivo.

Más turismo de compras

El Gobierno ha puesto en marcha este año el Plan de Turismo de Compras para fomentar el gasto de los viajeros. Para ello, incrementará la notoriedad de España en aspectos como estilo de vida, gastronomía, clima, amabilidad y seguridad; agilizará la expedición de visados, y mejorará la oferta comercial. Todo ello generará riqueza, empleo y aumentará la rentabilidad del sector, según el Ejecutivo. En las líneas de actuación colaborarán los sectores privados y públicos.

55% de los **turistas internacionales** que recibe España proceden del Reino Unido, Francia y Alemania

Hay expertos que incluso prevén un resultado superior, ya que el inicio de la temporada de invierno, al igual que la de verano, ha estado muy por encima de las expectativas.

Para España es una noticia positiva por la importancia que tiene en la economía: el turismo supone el 11% del PIB nacional, el 12% del empleo —unos dos millones de afiliados a la Seguridad Social— y cubre más del 260% del déficit comercial que tiene el país. Son motivos de peso para que el Gobierno lo considere una «prioridad de Estado» y lo sitúe como una pieza clave para la recuperación.

Por ello, ha emprendido algunas reformas como la Ley de Costas y la política de visados y ha creado programas específicos de impulso al turismo como el Plan Nacional e Integral de Turismo desarrollado en los últimos cuatro años.

El turismo de España tiene también un relevante posicionamiento a nivel internacional. Según el Banco de España, alcanza una cuota del 6% a nivel mundial.

En los *rankings* aparece como el tercer país con mayor número de turistas después

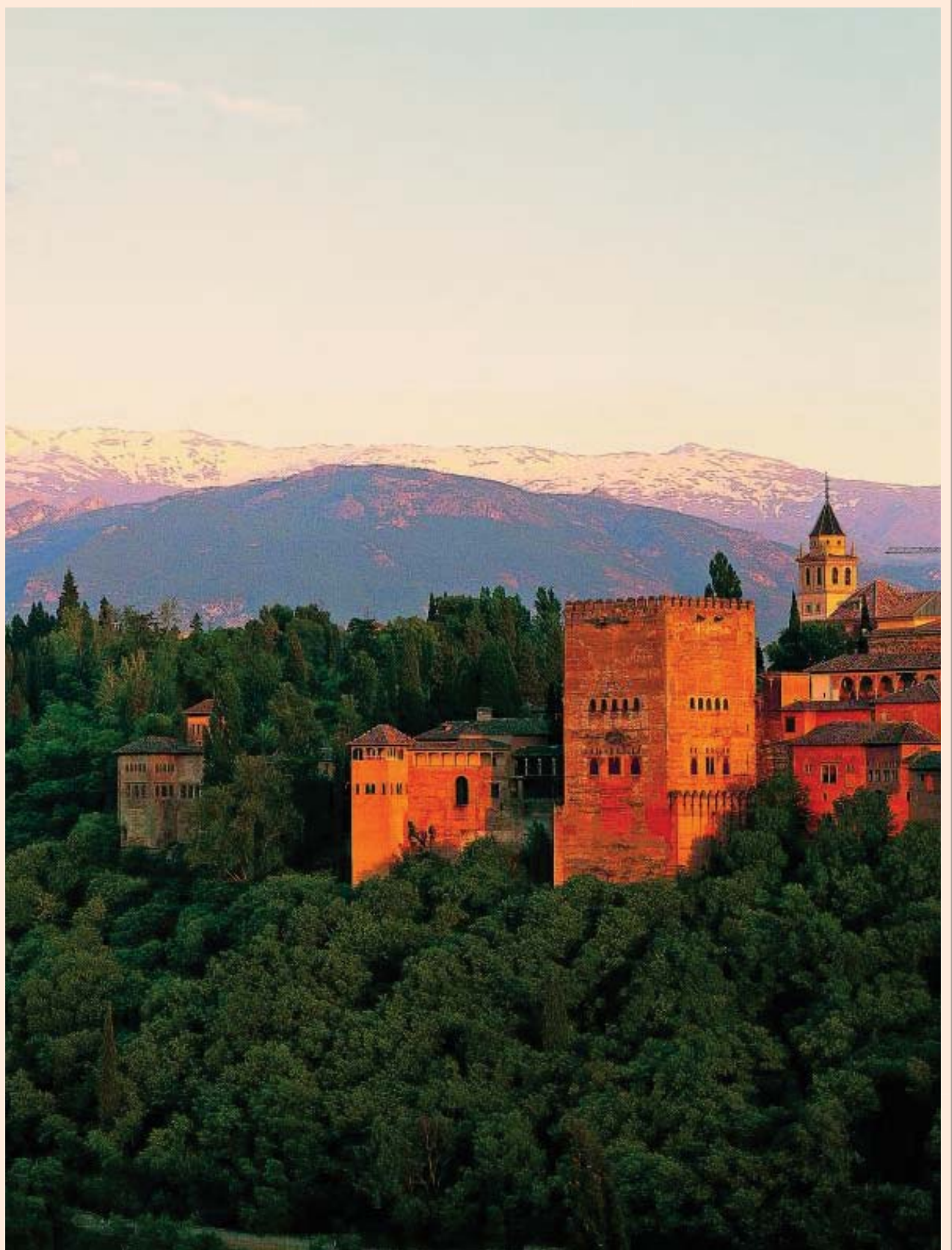
de Francia y Estados Unidos, y el segundo donde los visitantes efectúan más gasto —cerca a los 60.000 millones de euros en 2014—, después del continente americano.

La razón básica que explica las excelentes cifras conseguidas en 2014 es la salida de la crisis y el inicio de la recuperación en Europa. El grueso de turistas internacionales que recibe España proceden del Reino Unido, Francia y Alemania, que suponen el 55% del total. Sin embargo, se ha producido un incremento de viajeros de todos los países, excepto de Rusia, cuyos turistas han caído el 9,7% por la depreciación del rublo sobre el euro.

Los extranjeros eligen como destino Cataluña, Baleares, Canarias y Andalucía, principalmente. En 2014 hicieron una estancia media de 9 noches, ligeramente inferior a 2013.

Uno de los puntos que más preocupa a las empresas es el gasto. Hasta noviembre el desembolso fue de 59.810 millones, igualmente cifra récord, pero que se alcanza por el incremento del número de viajeros, ya que el desembolso medio de ca-

SIGUE EN PÁG. 11 >



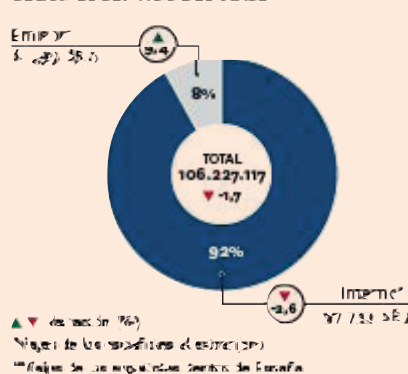
Andalucía es una de las comunidades preferidas por los turistas internacionales. En la foto, la Alhambra de Granada.

ARCHIVO

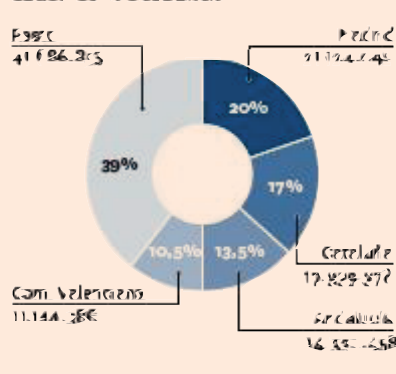
RACIOGRAFÍA DEL TURISTA ESPAÑOL

Número total de viajes hasta agosto de 2014

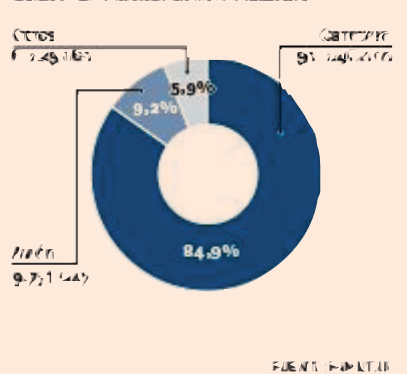
SEGÚN EL SENTIDO DEL VIAJE



SEGÚN SU PROCEDENCIA



SEGÚN EL TRANSPORTE UTILIZADO

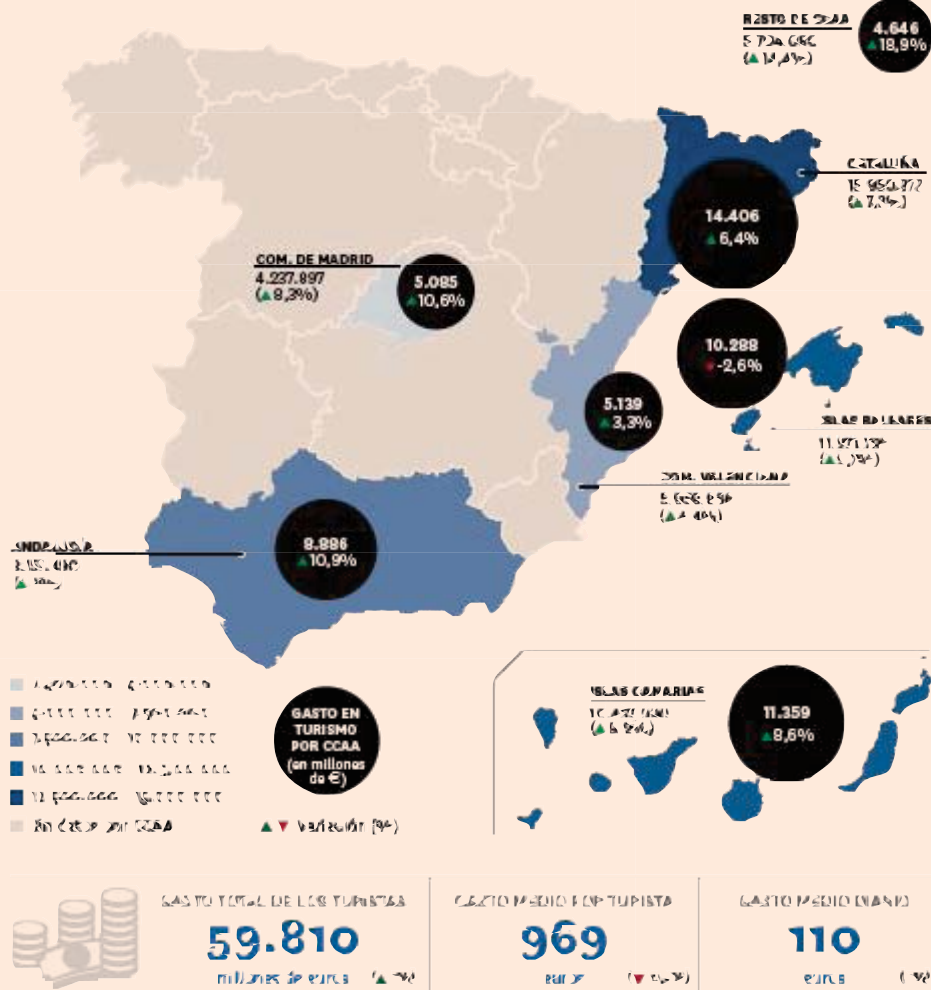


FUENTE: FITUR

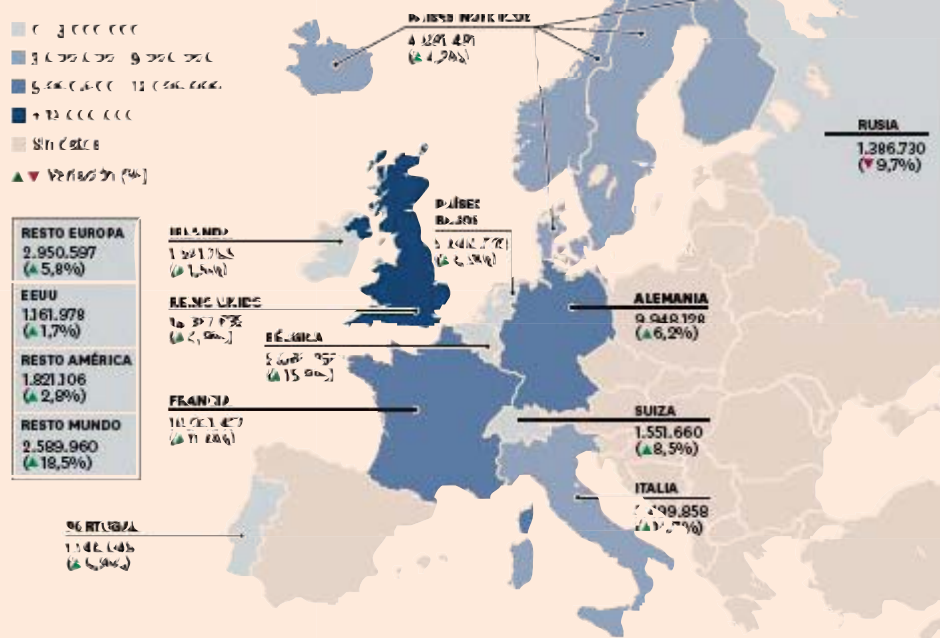
LAURA R. MEDINA

RADIOGRAFÍA DEL TURISTA EXTRANJERO

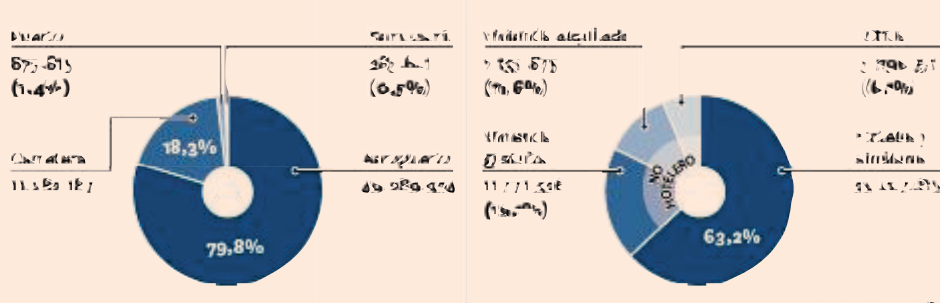
SEGÚN LA COMUNIDAD AUTÓNOMA DE DESTINO



PRINCIPALES PAÍSES DE PROCEDENCIA



SEGÚN EL TIPO DE TURISMO



VIENE DE PÁG. 1 > da uno fue de 969 euros, un 0,50% menos que en 2013, según datos de Turespaña.

El turista residente, el español, el que vive en el país, ha tenido un comportamiento dispar. De acuerdo con los datos recogidos por Familitur en agosto, los últimos que maneja el Gobierno, habían realizado más de 106 millones de viajes; para el cierre del año

8

noches de estancia media es lo que estuvieron los turistas españoles que viajaron al extranjero en 2014

se espera que se superen los 144 millones.

Un aspecto a favor en este apartado es que el turista emisor, el que sale al extran-

jero, ha crecido por encima del 9%, mientras que el interno decrece un 2,6%. Los que más viajan son los madrileños, catalanes, andaluces y valencianos.

La estancia media de los españoles cuando salen de nuestras fronteras es de 8 noches, el doble frente a los que optan por quedarse en el país. El gasto medio diario se sitúa en 78 euros para los destinos internacionales y en 36 euros para los nacionales. Las pernoctaciones en la Península han mejorado ligeramente, mientras que en el extranjero bajan un 3%. El gasto descendiendo en ambos casos.

Los perfiles de los turistas internacionales y nacionales tienen similitudes y diferencias. El principal motivo de los desplazamientos es el mismo: el ocio. Sin embargo, los extranjeros utilizan más el avión para sus viajes y los españoles la carretera. Estos úl-



Los extranjeros gastaron en Canarias más de 11.300 millones el pasado año, un 8,6% más.

GTRES

timos, además, optan por alojamientos no hoteleros (el 78% de los viajes), mientras que los extranjeros son los que prefieren.

El turismo vive una etapa de oro—la Organización Mundial del Turismo prevé 1.100 millones de viajeros en 2014—y Fitur dará la opción de com-

probarlo de primera mano. La Feria Internacional del Turismo presentará una extensa muestra —participarán 165 países— del sector.

UN SECTOR QUE AFRONTA AÑOS DE REVOLUCIÓN A NIVEL MUNDIAL

El Gobierno es consciente de los cambios y retos que se avecinan para el sector en los próximos años y mantendrá una serie de líneas de actuación hasta 2020 con el firme propósito de «lograr que el sistema turístico español sea el más competitivo y sostenible, aportando el máximo bienestar social», según recoge en el Plan del Turismo Español Horizonte 2020.

En este programa, el Ejecutivo señala que para dentro de cinco años se espera que haya más de 1.500 millones de viajes en el mundo y que España pase a ser el cuarto país elegido, frente al tercero que es en la actualidad. Europa seguirá siendo el principal destino, pero China emergerá con fuerza. Habrá más competencia y se desarrollarán más lugares turísticamente.

La Organización Mundial del Turismo prevé que las economías emergentes reciban más turistas internacionales que los avanzados en 2030.

PRINCIPALES RETOS DEL SECTOR DIVERSIFICACIÓN PARA SEGUIR CRECIENDO

ESTACIONALIDAD Es la prioridad del sector. España tiene un rasgo distintivo frente al resto del mundo de ser un destino de sol y playa, un modelo que según reconoce el propio Banco de España ha alcanzado cierta madurez y que hace que los turistas se concentren en

determinados periodos del año como el verano. El objetivo es mantener un ritmo constante y óptimo de viajeros todos los meses.

CALIDAD El Banco de España señala, asimismo, que el potencial de crecimiento del turismo tendrá

que pasar por una mejora de la calidad que permita atraer nuevos segmentos con mayor capacidad de gasto, como son el turismo urbano y de negocios.

MODELO Para conseguir nuevos segmentos turísticos y minimizar el efecto de la

estacionalidad será necesario realizar cambios en el modelo actual, según señalan en Exceltur. Y dicho cambio pasa por una oferta con valor añadido.

PRODUCTOS La comercialización de productos debe ir más allá de los destinos de

sol y playa. Gastronomía, cultura, deportes, comercio... España tiene amplias opciones.

TECNOLOGÍA El desarrollo de la tecnología y de las redes sociales permitirá conocer las demandas y las necesidades del turista.

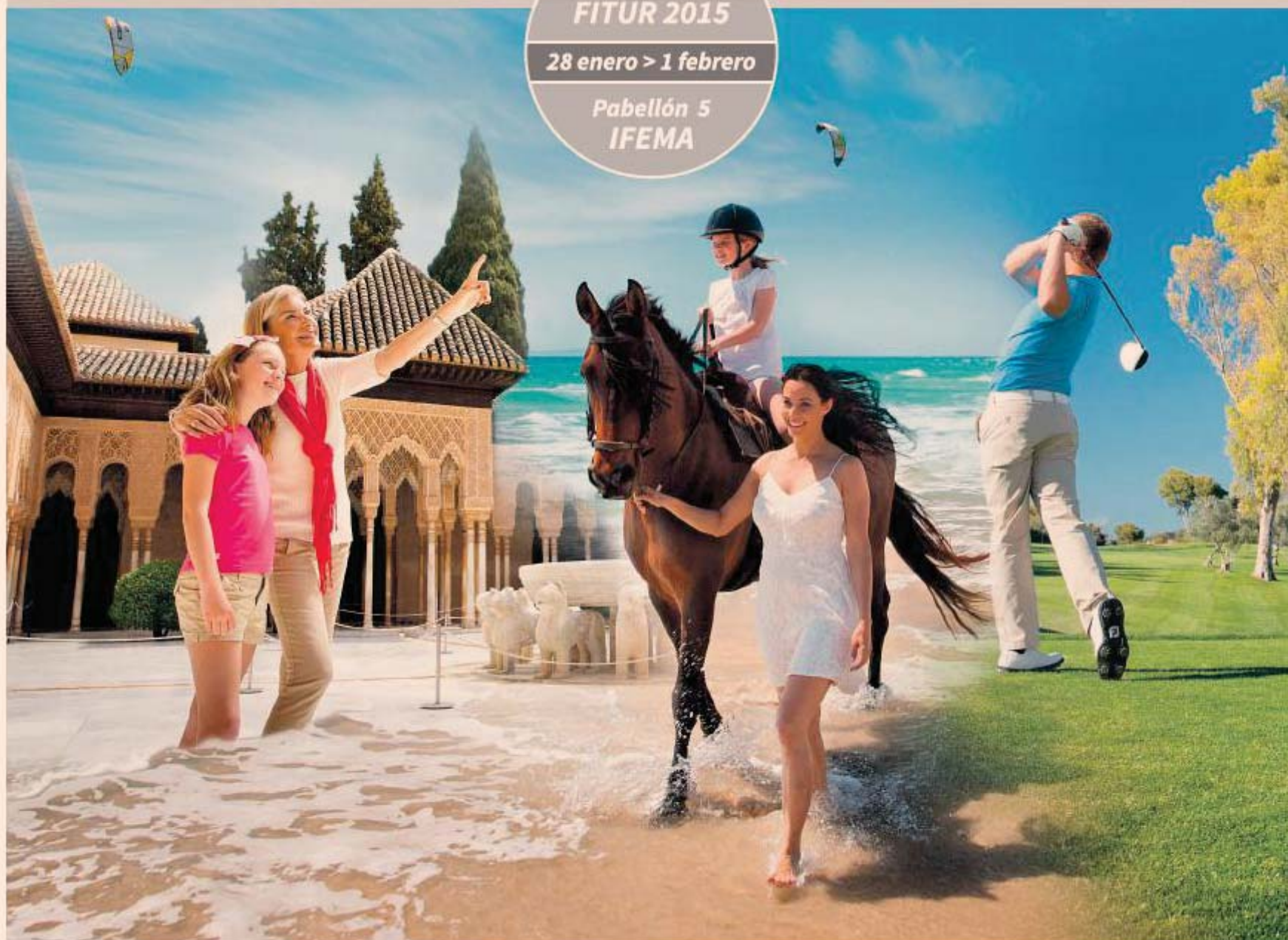
En cuanto pones un pie en Andalucía,
ya no eres tú. Eres

Tu mejor Tú

Andalucía
en
FITUR 2015

28 enero > 1 febrero

Pabellón 5
IFEMA



Andalucía
TE QUIERE



La Feria espera superar el número de participantes de 2014: unos 217.780 entre profesionales y visitantes.

ARCHIVO

FITUR, UN VIAJE POR EL MUNDO

Los reyes inaugurarán la Feria Internacional del Turismo que se celebra en Madrid desde el 28 de enero hasta el 1 de febrero. El evento mostrará las novedades del sector

B. P. G.

La pasada semana se presentó oficialmente la 35.ª edición de la Feria Internacional del Turismo ante los medios de comunicación y las empresas. Sus puertas en Ifema, el recinto ferial situado en Madrid, se abrirán desde el 28 de enero hasta el 1 de febrero. Los reyes inaugurarán el evento por segundo año.

Aunque es un encuentro relevante para el sector, el público tendrá acceso durante el fin de semana, como cada año. El precio de la entrada es de 10 euros, y si se efectúa de forma anticipada a través de internet, de 9 euros.

La directora de Fitur, Ana Larrañaga, define el certamen como «un viaje en sí mismo, una manera de hacer turismo». Y en realidad es de lo que se trata. En la edición de 2015

estarán representados 165 países en un espacio expositivo que crece un 4% con respecto al año pasado.

Fitur reúne a miles de visitantes que buscan conocer las ofertas del momento y las novedades. Para los profesionales supone, además, una opción para promocionar y comercializar sus productos. El público tiene la oportunidad de formalizar sus próximas vacaciones con algunas de las empresas presentes, y en algunos casos con descuentos y promociones.

El secretario general de la Organización Mundial del Turismo, Talef Rifai, asistió recientemente a un encuentro económico en Madrid y manifestó que «Fitur se ha convertido en una cita obligada; claramente es una referencia para el sector». En

su opinión, prueba del creciente interés que tiene tal acontecimiento es que este año acudirán a las reuniones que organiza el propio organismo 45 ministros de todo el mundo, frente a los 26 de la pasada edición.

Rifai señaló, asimismo, que Fitur «no solo es una cita importante para los negocios, sino que es una manera de elevar el espíritu y de renovar la fe en la industria, de forma que los ministros y empresarios se reúnen para compartir experiencias».

Impulso económico

Fitur es una de las ferias de turismo más importantes a nivel mundial y con mayor éxito a lo largo de la historia a pesar de la crisis económica. El inicio de la recuperación se dejará notar también en esta edición, ya que ade-

Premios de reconocimiento

El próximo 28 de enero, primer día de Fitur, se entregarán los premios que concede la Organización Mundial del Turismo a organizaciones o personas que en el último año han destacado por su «excelencia y sus logros innovadores»; es decir, «a quienes han marcado la diferencia en la vida de muchas personas y en el paradigma del turismo para el futuro», detallan desde la Feria. En la presente edición hay un total de 14 finalistas que optan a un premio de las cuatro categorías convocadas.

más de aumentar la superficie expositiva contratada, aumenta un 12% el número de participantes directos que acudirán a la cita.

Entre los profesionales que acudirán a la cita están turoperadores, agencias de viaje, compañías de transporte, hostelería, infraestructura y empresas de ocio y cultura, de servicios y de turismo residencial.

En los últimos años, Fitur ha ido ampliando la oferta de expositores con novedades que responden a la demanda del cliente, que cada vez requiere una mayor especialización. En esta ocasión, se abre espacio para el turismo de salud y el de compras. Para el primero se espera una facturación de unos 10.000 millones de euros en 2014, mientras que un tercio del gasto en destino se dedica a compras, y en el segmento del lujo, hasta un 40% de las compras las realizan los turistas, según datos de Ifema.

Además, el turismo gay tendrá escaparate y habrá jornadas especiales sobre desarrollo tecnológico en la industria; encuentros entre empresas africanas y potenciales socios e inversores, reuniones para discutir sobre la sostenibilidad como base de la competitividad y el desarrollo de la industria hotelera, así como diferentes convocatorias para el intercambio de experiencias entre profesionales.

Propuesta internacional

Las propuestas de los expositores internacionales en Fitur se centrarán en cultura, naturaleza, deporte, gastronomía, compras y salud.

Según la encuesta de satisfacción realizada entre los asistentes profesionales del pasado año, más del 90% consideró que se cumplieron los objetivos en cuanto a establecer relaciones con los clientes actuales y de crear o potenciar la imagen de empresa o marca. Además, un 80% consiguió captar nuevos clientes y abrir nuevos mercados.

Ana Larrañaga espera que esta edición sea un auténtico *tourism market*: «Es un escenario de intercambio y relaciones, de oportunidades, de aprendizaje; el primer contacto con las grandes tendencias que van a causar la siguiente gran revolución del turismo. Fitur es un lugar donde se crea turismo».

FITUR EN CIFRAS

78%

de las empresas que acuden a la Feria han manifestado que el evento les ha facilitado la apertura a nuevos mercados geográficos.

92%

quiere aprovechar la cita para crear y potenciar la imagen de empresa y marca y relacionarse con el cliente.

165

países estarán representados a través de distintos profesionales en esta edición. Habrá desde turoperadores hasta compañías de transporte.



Felipe y Letizia durante la inauguración de la anterior edición de Fitur.

ARCHIVO

200

ministros y autoridades relacionadas con el sector y de diferentes países acudirán a la cita.

32,5%

de los expositores en 2014 se refirió a la hostelería, que es el sector con mayor presencia tradicionalmente en la Feria.

75.500

seguidores reúne Fitur en Facebook y más de 43.000 en Twitter, por encima de los que tiene el Ministerio de Industria, Energía y Turismo.

131

euros por metro cuadrado es lo que deberán pagar los expositores por el espacio alquilado. Hay otros cánones también obligatorios, como luz o seguros.

10,5

millones de euros es el presupuesto de la organización de la Feria para 2015.

DESCUENTOS Y PROMOCIONES PARA PROFESIONALES Y VISITANTES

FINANCIACIÓN ▶ Bankia ofrece créditos a empresas y autónomos que participen en Fitur hasta de 100.000 euros por beneficiario y operación. El plazo de amortización son 12 meses a un tipo de interés fijo, equivalente a euríbor a un año más 5% y comisión de apertura del 0,50%.



EXPOSITORES ▶ Ifema ofrece la contratación de expositores con un descuento del 15% a través de su zona online.

HOTELES ▶ Precios más baratos para la estancia en hoteles que mantienen acuerdos con la Feria.

La mayoría son de cuatro estrellas o categoría superior y están situados estratégicamente cerca del evento.

SEGURO ▶ Las compañías Intermundial y Europ Assistance ofrecen seguros de viaje gratuitos a los profesionales.

VIAJES ▶ Durante el fin de semana los visitantes podrán aprovechar los descuentos o las ventajas que ofrecen los turoperadores en la contratación de sus viajes.

TREN Y AVIÓN ▶ Renfe y algunas aerolíneas lanzan descuentos. También Avis.

«La crisis ha dado la oportunidad de mejorar la oferta turística»

ANA LARRAÑAGA

Directora de Fitur

B. P. G.

La directora de Fitur (Feria Internacional del Turismo) se muestra confiada a lo largo de la entrevista en el impulso que tomará el certamen a la vista de la recuperación que ha vivido el sector en el último año. En su opinión, la crisis ha ofrecido una oportunidad de mejora a la industria.

¿Qué previsiones maneja para la Feria de este año?

Esperamos un crecimiento en el número de participantes [217.780 entre profesionales y visitantes en 2014], y la superficie contratada

para expositores se ha incrementado un 4%. Por otra parte, en esta edición hemos ampliado nuestra oferta con temáticas centradas en el turismo de salud y en el turismo de *shopping*. Vamos diversificando nuestras propuestas.

El turismo ha marcado récord en 2014. ¿Será igual para Fitur?

Los datos o el balance de la Feria serán mejores que al comienzo de la crisis; ya en 2013 resultaron superiores a los de 2012, pero aún se notan los ajustes del sector. No vamos a alcanzar cifras de 2008, donde llegamos a reunir a más de 13.500 empresas participantes. Nuestro reto es volver a esos niveles.

¿Ha cambiado el certamen con la crisis?

La Feria es un reflejo del sec-



BIO Diplomada en Marketing, ha dirigido desde 1990 varias ferias celebradas en Ifema.

«Nuestro objetivo es crecer y que Fitur siga siendo una referencia para el sector»

«Me alinee con la petición de la OMT: una política fiscal única para la industria»

tor. Las empresas han tenido que hacer cambios y ajustes. Eso se ha trasladado hacia nosotros con recortes de participantes y presupuestos. Ahora bien, las compañías han aprovechado los momentos de dificultades para optimizar la gestión y adecuar la oferta a la demanda y para realizar mejoras tecnológicas y desarrollar productos de especialización.

¿Cómo ha ayudado la organización a las empresas?

No se ha subido el precio de participación y se ofrecen algunos descuentos.

¿Qué aporta Fitur a la economía española?

Cualquier actividad ferial de carácter internacional suele incrementar entre 15 y 20 veces los ingresos en la ciudad donde se acoge. En el caso de Fitur, supondrá entre 150 y 200 millones de euros para la Comunidad de Madrid [ciudad donde se celebra]. Hay un gran número de visitantes y se genera empleo porque son miles de profesionales los que se precisan de diferentes sectores, como electricistas, montadores...

¿Y qué beneficios aporta al sector?

Es un punto de encuentro presencial, entre profesiona-

les y visitantes. Las empresas tienen la oportunidad de definir sus líneas de actuación. También pueden establecer contactos vía *online* u otros vehículos tecnológicos, pero las relaciones de confianza son presenciales. Son cinco días de Feria que permiten trabajar con nuevos clientes, conocer lo que está haciendo la competencia o revisar estrategias. Todo el sector está presente y eso permite tener encuentros que se pueden desarrollar o materializar en acuerdos a lo largo del año.

¿Qué busca el visitante que acude a la Feria?

Sobre todo, información e inspiración. Fitur es un viaje en sí mismo, una manera de hacer turismo y de pasar un rato agradable. La oferta es muy amplia y están presentes muchos países. Además, hay oportunidades para reservar las próximas vacaciones con descuentos.

¿Qué interés tiene el turista español por el extranjero como destino?

En el último año ha aumentado el turista español que sale al extranjero. Las preferencias principales son países de Europa, como Portugal y Francia, pero también viajan a Asia, Latinoa-

mérica, el Caribe... Las comunicaciones son cada vez mayores y mejores y eso permite ampliar los destinos de los viajeros.

¿Cuál es el reto más inmediato de Fitur?

Queremos que cada edición sea mejor que la anterior y ser más competitivos. Esperamos alcanzar objetivos en cuanto a número de expositores y de visitantes [llegar a los máximos de 2008] y que Fitur siga siendo una referencia para la comercialización, la información, la promoción y el debate para la industria del turismo, con la que trabajamos directamente.

La Organización Mundial del Turismo ha pedido una política fiscal única en el sector, ya que las tasas o gravámenes son diferentes entre países. ¿Qué opina?

La Organización Mundial del Turismo percibe y recoge todas las sugerencias del sector. Por tanto, eso tiene que ser así, y de ellos depende el análisis correspondiente de las peticiones, así como de hacerlas llegar a los gobiernos, ya que en definitiva son las inquietudes manifestadas por la industria. Mi opinión está alineada con la del sector.

¡ISLANDIA TE ESPERA!

VUELOS DIRECTOS DESDE BARCELONA Y MADRID A REYKJAVÍK



Stopover Gratuito en Islandia de hasta 7 días

Completa tu aventura a Norteamérica visitando los impresionantes parajes naturales de Islandia con Icelandair. Te ofrecemos 7 días de Stopover gratuito en Islandia para nuestros vuelos a Norteamérica. Conexiones directas desde España a Islandia en temporada y conexiones diarias vía punto europeo.

Tlf. 93 217 91 42 | icelandair@discoverspain.net

Vuelos Directos desde Barcelona

Salidas los Sábados entre el 06 Jun. y el 05 Sept.

Vuelos Directos desde Madrid

Salidas los Sábados entre el 20 Jun. y el 05 Sept.

Vuelos directos a Islandia en temporada y conexiones diarias vía punto europeo.

ICELANDAIR



La presencia internacional crece en casi todas las regiones. En España estarán todas las comunidades.
ARCHIVO



QUÉ SE PUEDE VER Y HACER EN LA FERIA

Fitur ofrece durante cinco días distintas y amplias actividades para los dos perfiles de visitantes que acuden: el profesional y el público

B. P. G.

Fitur es un placer para los sentidos; todo un espectáculo que cada uno de los 165 países presentes lo mostrará a su manera. De España acudirán todas las comunidades autónomas. En el lado internacional, destaca el aumento de empresas de Oriente Próximo (que sube un 24% con respecto a la edición anterior); de Asia Pacífico (+19%); Europa (+9%); Israel (+9%); África (2%) y América (+17%).

La diversificación es muy amplia y la especialización en algunos sectores va en aumento. Pase y lea. Es el mayor escaparate del turismo.

FITUR 'SHOPPING'
MARCAS PUNTERAS PARA APOYAR LA RECUPERACIÓN

Es una de las dos novedades que se presentan este año en Fitur. Se realiza en colaboración con Madrid Shopping Tour, una empresa fundada en 1999 cuyo objetivo es la promoción del comercio en

el sector turístico. Los organizadores lo califican como un evento de *networking* para el que se ha diseñado un programa de actividades centrado en el turismo de compras, que según la Organización Mundial del Turismo (OMT), en algunos países ya es el primer motivo del viaje. «El turismo de compras es uno de los motores que contribuirá a la recuperación económica y a la creación de empleo en todo el mundo», señala el organismo en uno de sus últimos informes.

Entre los participantes confirmados a Fitur están Desigual; Marqués de Cáceres; Peletería Piedad de Diego; Joyería Perodri y algunas asociaciones que aglutinan las principales marcas de todas las áreas de actividad económica española.

FITUR SALUD
LO ÚLTIMO EN PREVENCIÓN ESTÉTICA Y BIENESTAR

Es la segunda novedad de la Feria. El turismo de salud y el

bienestar, cuya facturación en España se espera que supere los 10.000 millones en 2014, es una de las motivaciones crecientes para viajar, según señalan desde Fitur. Entre las empresas presentes habrá hospitales, clínicas, balnearios, facilitadores médicos, agencias de viaje especializadas y empresas de servicios de turismo sanitario.

Los visitantes podrán conocer y comprobar las últimas novedades en medicina curativa, preventiva, estética y de bienestar.

FITUR GAY
PRISCILLA ABANDERA EL ENCUENTRO

Es el quinto año que la Feria dedica un espacio al turismo gay. Según Fitur, este segmento mueve más del 10% de los turistas a nivel mundial y hace un gasto de 185.000 millones de dólares al año.

Para los profesionales hay un programa extenso de jor-

RAZONES PARA ACUDIR A LA CITA

1 Conocer todo el sector. Para los profesionales es un encuentro único, imposible de encontrar de otra manera porque las posibilidades de entablar relaciones personales y de conocer las novedades o estrategias de la industria son muy extensas.

2 Hacer negocios. En Fitur, se pueden iniciar, continuar o cerrar procesos de compra y pedidos con todo el canal de distribución

presente. También visitar y fortalecer relaciones con los proveedores y asistir a jornadas, seminarios, actos o congresos que se desarrollan de forma paralela a la Feria y que son una fuente idónea de información para el sector.

3 Preparar un viaje. Para los visitantes, Fitur reúne la oferta más atractiva de hacer turismo en cualquiera de los 165 países que estarán presentes. Se pueden ver

destinos, las posibilidades que ofrece cada uno y, en algunos casos, se pueden contratar con descuentos o promociones.

4 Disfrutar de la ciudad. Madrid se convertirá durante estos días en la capital mundial del turismo. Los visitantes a la Feria podrán disfrutar de la gastronomía, los musicales, los teatros y las exposiciones de arte con importantes descuentos.



El turismo de sol y playa tiene una fuerte demanda en España, pero las empresas tienden a diversificar sus productos. ARCHIVO

24% es lo que crece el número de empresas de Oriente Próximo que acuden a Fitur. Es el área internacional con mayor mejora

nadas, y para el público se han preparado diversas actividades. Entre estas, destaca una breve representación del musical *Priscilla, reina del desierto* el sábado 31 de enero a las 13.00 horas, que cuenta la historia de dos gays y una transexual que trabajan como *drag queens*. Dicho musical ha tenido más de 100.000 espectadores en solo tres meses y llenó el Nuevo Teatro Alcalá de Madrid las pasadas Navidades.

FITURTECH
HACIA EL TURISMO DE TERCERA GENERACIÓN

El Instituto Tecnológico Hotelero destaca que «la tecnología proporciona al turista más formación, más información y más canales de comercialización» y que todo ello «obliga a la cadena de valor turística a ser más flexible, más eficiente, más productiva y más evolutiva». En definitiva, los expertos hablan de turismo y hoteles de tercera generación, que se van adaptando a los nuevos perfiles del viajero.

Bajo el lema *La aventura del turismo*, los asistentes emprenderán un viaje de veinte años hacia el futuro, de la mano de expertos y representantes de la industria turística internacional, para anticipar cómo internet y las tecnologías cambiarán la oferta y la demanda y la relación de los viajeros con toda la cadena de valor turística.

Entre las empresas participantes se encuentran Facebook España, Cisco España, Telefónica, Meliá Hoteles, NH Hoteles, Riu e Iberostar.

FITUR GREEN
INNOVACIÓN Y SOSTENIBILIDAD PARA SER COMPETITIVOS

En colaboración con el Instituto Tecnológico Hotelero y la Organización Mundial del Turismo, Fitur Green pretende acercar la innovación y la sostenibilidad al sector turístico para impulsar su competitividad tanto en las empresas como en los destinos, uniendo las tendencias actuales con las expectativas y demandas de los consumidores.

Del 28 al 30 de enero se mostrarán casos de éxito de iniciativas, proyectos y experiencias prácticas, a nivel nacional e internacional, a través del desarrollo de mesas de debate, exposiciones y talleres. «Pondremos el foco en el viajero, que ha impulsado una nueva forma de ver el turismo y que ha empujado a la industria a una revolución en la gestión, pero que no supon-

SIGUE EN PÁG. VIII

PROVINCIA DE VALENCIA

La escapada acertada



SÍGUENOS EN

WWW.VALENCIATERRAIMAR.ORG

@VALTERRAIMAR / VALENCIATERRAIMAR / @VALTERRAIMAR



VIENE DE PÁG. VI > ga solamente ahorrar costes, sino también conservar y potenciar los atractivos del entorno, que es la razón última del turismo», comenta Álvaro Carrillo, director general del Instituto Tecnológico Hotelero.

INVESTUR

ENCUENTROS PARA HACER NEGOCIOS EN ÁFRICA

Es un foro para hacer inversiones y negocios turísticos en África. El encuentro está dirigido a profesionales y tendrá lugar el próximo jueves 29; será inaugurado por el ministro de Industria y Turismo, José Manuel Soria.

Investur centra sus áreas de actuación en la financiación e inversión de proyectos turísticos; transferencia de tecnología y *know-how* en hostelería y turismo; operaciones de ecoturismo en parques nacionales y zonas protegidas; promoción y representación de destinos en el mercado emisor internacional; creación y mejora de establecimientos hoteleros; promoción del turismo cultural y el desarrollo de infraestructuras y transporte. En su pasada edición reunió a 269 participantes, se presentaron 134 proyectos de 32 países y el número de encuentros alcanzó los 287.

FITUR 'KNOW HOW'

IMPULSO A LA INTERNACIONALIZACIÓN

La sección centra su programa en la internacionalización de las empresas españolas turísticas y contará con un servicio de asesoría para aquellas compañías interesadas en expandir su negocio fuera de nuestras fronteras. En este espacio, tendrá lugar la presentación de la *Guía de apps turísticas 2015*; se hará mención de las aplicaciones finalistas por categoría del segundo concurso The AppTourism Awards 2015 y se hará entrega de los premios The AppTourism Awards 2015.

FITUR B2B

FACILITAR LAS RELACIONES PERSONALES

Es una serie de encuentros B2B (*business to business*) bajo el objetivo de favorecer alianzas comerciales. Se ha preparado una extensa agenda de trabajo, con citas establecidas de acuerdo a los intereses de los asistentes. En año pasado se materializaron más de 1.600 encuentros, hubo 250 participantes y 132 compradores de 35 países.



Las empresas y los países que acudirán a Fitur ofrecerán su propia oferta.

ARCHIVO

Política y economía

Un día antes de que arranque Fitur, el 27 de enero, se celebrará *Spain Global Tourism Forum*, un evento organizado por Turespaña, que reunirá a distintas personalidades del mundo económico para analizar y definir los retos del sector turístico. Ese mismo día, también tendrá lugar la XVIII Conferencia Iberoamericana de Ministros y Empresarios de Turismo, que acogerá a una nutrida representación política y empresarial.

QUEDADA VIAJERA

ENCUENTRO PARA CONOCER LO MEJOR CON LOS MEJORES

El sábado 31 de enero, y por sexto año consecutivo, se organiza la *Quedada viajera*. El acto, organizado por *minube.com*, consiste en una



reunión de asistentes a Fitur para intercambiar experiencias sobre viajes. Contará con la participación de cuatro expertos que darán consejos a los oyentes sobre cómo prepararse, cuáles son los destinos más atractivos, aspectos a tener en cuenta

en un viaje, etc. Entre los que intervendrán en el acto para contar sus experiencias se encuentran reporteros del programa *Madriles por el mundo* o Alicia Sornosa, la primera mujer española en dar la vuelta al mundo en moto.

En las pasadas ediciones se superaron los 1.500 asistentes. La participación en la quedada da opción de acceso gratis a Fitur y habrá una invitación a un cóctel entre los asistentes.

YINCANA VIAJERA

UN JUEGO CON MÁS DE 250 PREMIOS

El acto también ha sido organizado en colaboración con *minube.com*. Con este concurso se puede conseguir alguno de los 250 premios convocados, entre los que figuran escapadas, noches de hotel gratis o productos típicos de algunas regiones. La prueba consiste en demostrar la experiencia en viajes y el conocimiento de los destinos. Se deberán completar las distintas pruebas requeridas en los *stands* participantes y, como es lógico, al tratarse de una yincana, la velocidad será decisiva. El juego tendrá lugar el sábado 31 de enero en horario para el público.

TALLER DE FOTOGRAFÍA

APRENDER A HACER LA MEJOR IMAGEN VIAJERA

«Las imágenes son el mejor recuerdo de un viaje, pero sacarle el máximo provecho a tu equipo de fotografía y obtener las mejores fotos puede conseguirse con sencillos trucos que nos contarán algunos de los mejores expertos», explican desde la propia feria.

Con el fin de que el viajero pueda obtener un recuerdo en imágenes satisfactorio de su estancia por algún lugar del mundo, la Feria ha preparado un taller de fotografía que será gratuito. Se expondrán imágenes y los asistentes podrán resolver dudas para «conseguir crear el álbum de fotos de viajes perfecto», según detalla el programa. Tendrá lugar el domingo 1 de febrero por la mañana, también en horario de apertura al público.

PUNTO INFORMATIVO

MAPAS Y TODO LO QUE ANDA BUSCANDO

Durante el fin de semana de la celebración de Fitur, los días 31 de enero y 1 de febrero, se habilitará un punto de información para los amantes de los viajes en la puerta sur del recinto ferial de Ifema de Madrid. En este lugar se facilitarán mapas personalizados según sus preferencias y gustos para conocer qué *stands* tienen la oferta turística que cada visitante anda buscando.

EL TURISTA DIGITAL IRRUMPE EN EL SECTOR

Internet, móviles, tabletas...

Cada uno de estos dispositivos forman parte de la vida diaria de la mayor parte de la población. La importancia que la sociedad ha dado a su uso se ha trasladado también al sector turístico. Los expertos ya hablan del turista digital, en el sentido de que cada vez se hace más uso de este tipo de tecnología para un viaje.

A través de las *apps* que existen para la industria, el turista puede reservar viajes, transportes o restaurantes. También hay aplicaciones para descubrir destinos y otras temáticas enfocadas a la naturaleza, la gastronomía, la cultura, etc., señalan en Segittur, Sociedad Estatal para la Gestión en Innovación y de las Tecnologías Turísticas.

El año pasado se presentó en Fitur una guía con las mejores *apps* para móviles

50

millones de usuarios reúne la aplicación para móvil waze que ofrece mapas y las mejores rutas de tránsito para viajar

para hacer turismo. Son un total de 27, y la mayoría, gratuitas. Este año se actualizará con las últimas novedades. «El uso de las aplicaciones turísticas ayuda en la preparación del viaje y en la interacción e integración del turista en el destino. Esta es una de las claves de los nuevos destinos turísticos inteligentes», explica Segittur.

El listado de mejores *apps* combina aplicaciones tradicionales como las que ofrecen Iberia o Vueling, para dar información y reservar vuelos, y otras más curiosas como Wifi Finde, que permite buscar wifi gratis en más de 650.000 localidades de 144 países del mundo; Word Lens, que traduce en tiempo real palabras impresas (como en carteles informativos), usando su cámara integrada en el dispositivo móvil; Waze, que ofrece mapas y navegación y tiene más de 50 millones de usuarios; TripSplitter, que computa todos los gastos de viaje y los distribuye según el número de viajeros, o Triplist, que ayuda a hacer el equipaje para que nada se olvide.

CONSUMO



CENTRO COMERCIAL

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

SANDRA LLORIS

Se acabó la Navidad y solo queda esperar de nuevo a Papá Noel y a los Reyes Magos el año que viene. Pero eso no significa dejar de ir al centro comercial... Aquí tienes desde un portátil hasta un centro de planchado. ¡Disfruta de las novedades de este mes!

1 PERFUME. Celebra el día del amor con esta fragancia de **Tous** llamada Love.

Huele a pomelo rosa con un toque de pimienta y unas gotas de mandarina. Es un perfume cítrico, floral y afrutado para todas las mujeres. Desde la *app* Tous Love puedes enviar fotos divertidas con una cámara de realidad aumentada (Love Camera) o notas amorosas llenas de corazones (Love Notes). www.tousperfumes.com

2 RIEGO AUTOMÁTICO. Llega el jardinero digital que riega tus plantas. El H₂O de **Parrot** es un sistema de riego

digital que monitoriza la humedad de la tierra y además permite dosificar el riego, controlándolo (de forma manual o automática) desde una *app* que estará disponible para móviles Android y iPhone. Además, tiene sensores para conocer los nutrientes, la exposición solar y la temperatura de cualquier planta. www.parrot.com/es/

3 ORDENADOR PORTÁTIL. **Toshiba** pone a la venta Qosmio X70-B, un nuevo modelo de portátil multimedia de 17,3 pulgadas. Ofrece una potente configuración informática y componentes de última generación. Está equipado con un procesador Intel Core i7, disco duro de 2 TB y 16 GB de memoria RAM.

Y su diseño es especial, un acabado en aluminio de color negro con detalles en rojo mate, lo que le confiere un aspecto atrevido, además de elegante. www.toshiba.es

4 GINEBRA. Rompedora, envasada en una destilería británica y con más de 250 años de tradición. La ginebra **Bulldog** tiene un sabor cítrico y completo derivado de su mezcla única de doce botánicos (ojo de dragón, hoja de loto, amapola blanca...), seleccionados a mano en ocho países. La bebida se presenta en una botella que va más allá de lo convencional. Sorprendente y única, con un look minimalista que juega con el negro y el blanco. www.bulldoggin.com

5 RELOJ GPS. Conoce una nueva generación del exitoso reloj con GPS de **Garmin**, pensado para deportistas y aventureros. Estos *gadgets* cuentan con una pantalla a todo color y un diseño elegante. El Fenix 3 incluye un avanzado sistema con sorprendentes funciones para la práctica de una amplia gama de actividades, desde el *running* hasta el ciclismo, pasando por el esquí. Está disponible en tres versiones diferentes. www.garmin.es

6 BICICLETA PLEGABLE. La Briza D8 es un modelo de aluminio ligero y accesible inspirado en las típicas bicis de Ámsterdam. **Dahon** ha diseñado esta bicicleta de tamaño estándar, en color azul

cielo. El toque *retro* lo aportan bonitos detalles como el sillín y el manillar (que tienen refuerzos de polipiel), así como el transportín trasero. Además, te la puedes llevar a cualquier lado porque es muy fácil de plegar, gracias a su tecnología No-Lift. www.spain.dahon.com

7 VIDEOJUEGO. **Hasbro** nos presenta el **Monopoly Family Fun Pack**, disponible para PlayStation 4 y Xbox One. Es un exclusivo paquete para todos los que quieran disfrutar de una renovada edición de la conocida franquicia, en la que se incluyen tres divertidas versiones digitales del juego. Podrás competir sobre un tablero animado en tres dimensiones, crear tu propia versión del juego o divertirte con las cartas. www.hasbro.com

8 FOTODEPILADORA. Logra una piel sin vello con **Lumea Essential Plus**. Este nuevo sistema de fotodepilación en casa de **Philips** consigue reducir el 75% del vello tras solo cuatro sesiones. También incorpora un sensor de tono de piel, que mide la complejidad de la piel a tratar, al principio y durante el tratamiento. Su cable extralargo y su diseño ergonómico ayudarán a un uso aún más fácil de este producto en cualquier zona del cuerpo. www.philips.es

9 BOTAS. **Fred Perry** presenta una bota de caña baja perfecta para los más frioleros. Confeccionadas en suave cuero marrón, negro o granate oscuro, destacan por su interior, forrado con un suave y cálido borreguito. Una clásica mezcla de materiales que nunca falla. ¡Perfectas para los que buscan aportar un ligero toque de vanguardia a sus looks! www.fredperry.com

10 CENTRO DE PLANCHADO. La pesada tarea de planchar será mucho más sencilla con el nuevo Fashion Master de **Miele**. Dispone de una gran mesa de planchado con zona confort para no tener que recolocar la ropa sobre la mesa. Además, cuenta con ventiladores con encendido y apagado automático para tejidos delicados. La plancha tiene una suela con acabado de panel de abeja que facilita el reparto equilibrado del vapor para un alisado rápido. www.miele.es

¿Quieres ver tus productos en esta página?



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

NUEVOS EN LOS
CONCESIONARIOS



KIA SORENTO

PRECIO SIN
DETERMINAR

Kia renueva su SUV de mayor tamaño, que aunque no genera muchas ventas, **262 en 2014**, aporta imagen a la marca. En enero hará su presentación mundial en España.



CITROËN C4 (NUEVAS MOTORIZACIONES)

PRECIO SIN
DETERMINAR

La amplísima gama de la familia C4, que le permite colocarse como el segundo modelo más vendido, con **28.193 unidades**, crece con nuevos motores.



SUZUKI VITARA

PRECIO SIN
DETERMINAR

Vuelve al mercado el conocido todoterreno pequeño del fabricante japonés. Amplía la gama sumándose al Gran Vitara. Mide 4,17 metros, con motores diesel y gasolina.



FIAT 500X

DESDE
17.440 €

Fiat amplía la gama de los 500, que tanto éxito le está reportando. Los otros dos modelos vendieron en 2014 **más de 17.000 unidades**. Ahora llega el crossover.



FORD MONDEO

DESDE
22.000 €

Ford amplía este año la gama de su berlina más emblemática, Mondeo, totalmente renovada a finales de 2014 y que remontó ventas **hasta 2.242 unidades**.



HYUNDAI i20

DESDE
9.290 €

En los concesionarios desde finales de 2014, la segunda generación del i20 es totalmente europea. **En 2014 vendió 5.520 unidades**. Ha crecido en longitud.



NISSAN PULSAR

DESDE
16.050 €

Totalmente nueva, es la berlina pequeña de Nissan. Con solo dos meses en el mercado, ha conseguido **vender 1.500 unidades**. Este año lanzará un potente 190 CV.



ŠKODA FABIA

PRECIO SIN
DETERMINAR

El líder en ventas de Škoda en España, con **5.441 unidades vendidas el pasado año**, se renueva. En febrero estará disponible el normal, y en marzo, la ranchera.



VOLKSWAGEN PASSAT

DESDE
25.300 €

Desde diciembre en el mercado y con **8.155 unidades vendidas en 2014**, Volkswagen lanzará este año dos nuevas versiones: la híbrida enchufable y otra todo camino.

Más madera para seguir vendiendo

Las ayudas a la compra de turismos siguen dando frutos y España se coloca a la cabeza de los países de la UE

JUAN FERRARI

Satisfacción en las cuatro ruedas. El pasado año se vendieron en España más de 855.000 vehículos entre turismos y todoterrenos, lo que significa un 18,4% más que en 2013, año en el que las ventas ya remontaron gracias a los primeros planes PIVE. Aunque, entonces, el crecimiento fue del 3%. Además, este año ha arrancado sin incertidumbre, pues el Gobierno ya dotó una partida de 175 millones de euros para un nuevo

plan PIVE, el séptimo. Sin embargo, el dinero, que servirá para subvencionar la compra de unos 175.000 vehículos, se habrá agotado en primavera y el sector tendrá que volver a llamar a la puerta para arrancar más prórrogas.

Aun con ayudas y todo, el sector prefiere mantenerse optimista –con moderación– y las previsiones, según las asociaciones del sector Aniacama, Anfacs, Faconauto y Ganvam, son matricular en 2015 por debajo del millón. Hablan de 940.000-950.000

18,4%

es el porcentaje en el que aumentaron las matriculaciones de turismos y 4X4 en 2014 respecto a 2013

unidades, 85.000 más que en 2014, pero lejos del aumento de 133.000 matriculaciones del año recién cerrado, que consiguió remontar ventas hasta los niveles de 2010, el mejor año de la crisis.

Habrà que esperar un año para saber si los fabricantes y vendedores se han quedado cortos o largos. Aún así, las consultoras MSI y Urban Science, que conocen bien el mercado español, creen que aunque no hubiese ayudas del Gobierno se alcanzarían estas previsiones.

En el sector saben bien que las subvenciones del Gobierno suponen, sobre todo, un reclamo psicológico más que económico, pues de no existir, fabricantes y comerciantes cubrirían los 1.000 eu-



OPEL KARL

MENOS DE
10.000 €

Opel amplía su gama por abajo con un nuevo vehículo que estará en el mercado en verano. Con 3,68 metros y un motor de un litro, competirá con los más urbanos.



PEUGEOT 308 GT

PRECIO SIN
DETERMINAR

El fabricante francés sigue sumando versiones al modelo que ha ostentado el título de coche del año 2014, del que ha vendido 15.115 unidades en 2014. Lanza el deportivo GT.



TOYOTA AYGO

UNOS
9.000 €

Disponible a finales de este mes, el Aygo, del que se vendieron 1.991 unidades en 2014, cambia de cara. Con un look manga, puede combinarse en múltiples colores.

PORCENTAJE DE TURISMOS MATRICULADOS



ESPERANZA EN LAS DOS RUEDAS

Las motocicletas renacen con fuerza y sus ventas se equiparan a las de los coches

José María Riaño, secretario general de la patronal de las dos ruedas, Anesdor, es discreto. Elude la pregunta de cómo se explica que las ventas de motocicletas hayan crecido un 17% el pasado año, prácticamente lo mismo que los turismos, a pesar de carecer de un plan de ayudas públicas para la compra. Incluso si se contabilizan solo las motocicletas –dejando fuera el segmento de ciclomotores, que continúa descendiendo–, el crecimiento es del 20%.

En 2014 se matricularon en España 125.084 unidades, entre ciclomotores (14.688) y motocicletas (110.396), rompiendo una racha de tres años seguidos de caídas, tras el leve repunte del 1% de 2010. Anesdor es optimista y confía en que 2015 siga al alza, al menos un 9,5%.

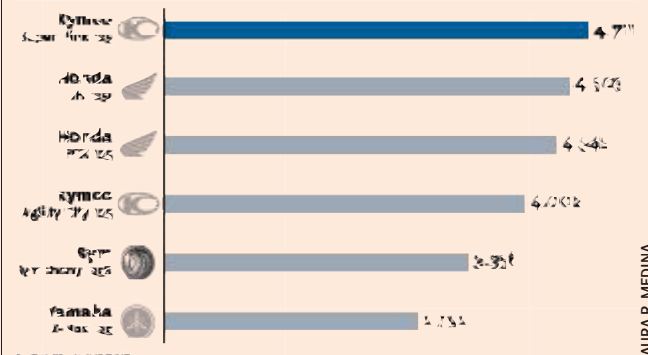
Aun así, el mercado ya no es ni la sombra de lo que fue. En 2007 las ventas fueron tres veces superiores a las del pasado año a pesar del fuerte repunte. La patronal volverá a insistir para que el Gobierno haga un plan de ayudas a la compra, pero es probable que el tiempo juegue en su contra, pues fuentes del sector ya consideran que el PIVE no tendrá una octava edición.

Por tanto, las marcas deberán combatir con sus propias armas y sacar al mercado nuevos modelos. En 2015 Honda lanzará la nueva CB125F, que sustituirá a la CBF125. Peugeot, que ha visto caer sus ventas en 2014, contraataca con la Metropolis 400 D-Air. Yamaha, por su parte, pondrá a la venta las nuevas T-Max y X-Max, sus maxiscooters.



Peugeot lanzará este año la Metropolis 400 D-Air.

LOS MODELOS DE MOTOS MÁS VENDIDOS EN 2014



LAURA R. MEDINA

15

marcas han entrado en el club de los más de 30.000 vehículos matriculados, frente a las 11 que lo superaron en 2013

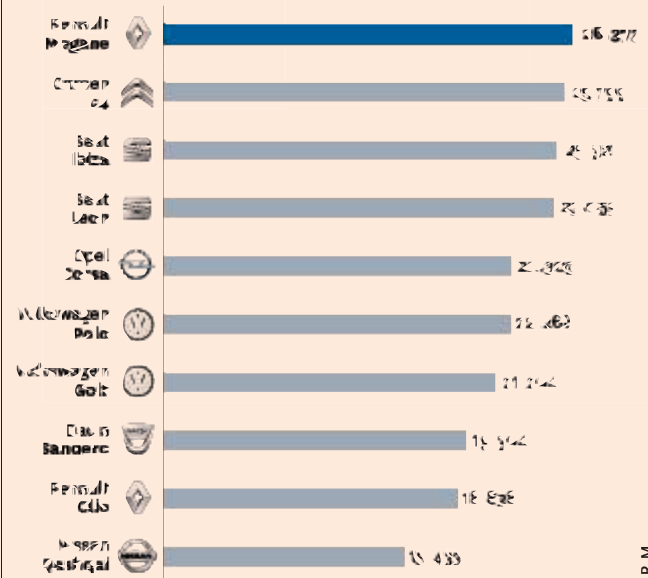
ahora los fabricantes crean una nueva generación totalmente renovada cada cinco o seis años como mucho y, entre medias, hacen lo que se conoce como *restyling*: un lavado de cara, que diríamos en castellano.

Así pues, el lanzamiento de nuevos modelos se convierte en una necesidad continua de todos los fabricantes, que ven cómo un modelo con dos años de vida empieza a perder competitividad frente a los recién llegados. La tecnología avanza muy rápidamente y los coches salen cada vez más equipados sin un sobrecoste apreciable.

Fuentes de las marcas declaran que a lo largo de 2015 seguirán con la política de lanzamientos. Además de los modelos ya expuestos, este año Citroën hará un *restyling* de su furgoneta Berlingo y Fiat de la Dobló; Ford sacará al mercado un nuevo modelo, el S-Mas, y traerá su mítico Mustang a Europa; Honda intentará remontar con otro modelo nuevo en el mercado, el Jazz, y renovará su Civic y un nuevo SUV, el Vezel; Hyundai renovará el i30 y el i40; Kia, además del Sorento, tocará

LOS MODELOS DE COCHES MÁS VENDIDOS EN 2014

Número de matrículas de coches y todoterrenos



FUENTE: EPA

L. R. M.

El millón debe esperar a 2016

La asociación de concesionarios cree que el próximo año se podría alcanzar el millón de ventas de turismos y todoterrenos. Este 2015, el mercado se quedaría a unos 50.000 coches de la barrera psicológica. Los del 1,6 millones matriculados en 2006, una cifra que el sector reconoce excesiva para la población española. El consenso es que en un año normal se deberían vender entre 1,2 y 1,3 millones de vehículos. Hasta entonces, creen necesarios nuevos planes de ayuda.

el Río; Mazda dará una vuelta a los CX5 y sacará un nuevo modelo, el MX5; Opel renovará el Corsa, éxito de ventas; Peugeot tendrá para finales de año una gran berlina, la 601, superior a las 508; Renault renovará su mítica Espace; Seat está promocionando ya el Leon X-Experiencie; Škoda sumará al Fabia la berlina pequeña Superb, en los concesionarios después de verano; Toyota, el FCV, un prototipo de pila de combustible; y Volkswagen tendrá a punto su nuevo Tiguan.

Más madera para seguir manteniendo la caldera a buen ritmo durante 2015.

EVOLUCIÓN DEL IBEX 35			LAS QUE MÁS SUBEN...			... Y LAS QUE MÁS BAJAN		
AUNQUE DICIEMBRE cerró con caída respecto al mes anterior, a lo largo de 2014 el comportamiento del índice español obtuvo un incremento de las negociaciones de un 26% respecto a 2013. En diciembre, el volumen de negociación fue un 39% más que el año pasado.			Variación mensual y precio de la acción (desde el 30/11 hasta el 31/12 de 2014) Fuente: BME Market Data					
			IAG	7,71%	0,44 €	OHL	-15,14%	3,31 €
			Endesa	6,47%	1 €	Repsol	-13,88%	2,5 €
			Teles	5,74%	0,56 €	Bankia	-12,20%	0,17 €
			Amadeus	3,34%	1,07 €	Abengoa	-10,24%	0,2 €
			FCC	2,08%	0,23 €	Sacyr	-9,26%	0,29 €
			ACS	1,95%	0,55 €	BBVA	-9,08%	0,78 €
			Inditex	1,24%	0,29 €	Gas Natural	-8,65%	1,97 €

Ahorro 5, una nueva inversión a largo plazo

El producto, que ha comenzado a comercializarse, tiene como principal ventaja que los intereses no tributan si se mantiene cinco años. La aportación máxima son 5.000 euros

BEATRIZ P. GALDÓN

Año nuevo y producto de inversión también nuevo. El Gobierno incluyó el pasado año con la reforma fiscal una nueva fórmula de ahorro a largo plazo: Plan Ahorro 5. La principal ventaja con respecto a otros es que está exento fiscalmente si se mantiene durante cinco años; es decir, que los intereses que generen no tendrán que pasar por Hacienda. Tras las Navidades algunas entidades han comenzado a comercializarlo y otras están en fase de preparación para un próximo lanzamiento.

Mapfre ha sido una de las primeras en diseñar el producto, que comenzará a ofrecer antes de que termine enero. Bajo el nombre Mapfre Garantía Beneficios se venderá en forma de seguro individual de ahorro a lar-

0,05%

es el **tipo de interés oficial** que rige en Europa, mínimo histórico. Es difícil para las entidades ofrecer rentabilidades más altas

go plazo SIALP (seguros individuales de vida/ahorro a largo plazo) y tendrá un interés técnico anual del 1,75% con posibilidad de una rentabilidad adicional por participación en beneficios.

Según explica la propia Mapfre, el interés técnico es «la rentabilidad mínima bruta sobre la prima aportada». Esto quiere decir que habrá que tener en cuenta las comisiones o los gastos para conocer cuál es el interés neto que se recibirá.

La Caixa ha sido otra en dar el paso hacia esta nueva alternativa de inversión con Caixafuturo SIALP. Concede

PRODUCTO A EXAMEN VENTAJAS...

Aportación ▶ Requiere una inversión máxima de 5.000 euros anuales para conseguir una rentabilidad.

Hacienda ▶ Los rendimientos obtenidos no tributan; es decir, no deberán declararse a Hacienda si se mantiene cinco años.

Modalidad ▶ Se puede contratar como seguro o cuenta de ahorro.

Plazo ▶ Es un producto dirigido para el cliente conservador, que busca rentabilidad a largo plazo.

Garantía ▶ Si es una cuenta ahorro está garantizada por el Fondo de Garantía de Depósitos, y si es un seguro, por la Dirección General de Seguros.

... E INCONVENIENTES

Rentabilidad ▶ Será baja y habrá que tener en cuenta las comisiones. Morningstar asegura que «será difícil ofrecer un 1% de intereses que esté libre de impuestos».

Liquidez ▶ Durante cinco años no se podrá disponer del dinero invertido. En caso de retirarlo, se aplicará una penalización importante.

Coste ▶ Desde Morningstar indican que existe el riesgo de que haya comisiones «excesivas» teniendo en cuenta la baja rentabilidad que se ofrecerá y la «nula gestión que se realizará» para este tipo de inversión.

Riesgo ▶ Este producto presenta una garantía de la inversión del 85%; es decir, un 15% está expuesto a riesgo.

un interés nominal (TIN) del 0,40%. Por su parte, Sabadell y Popular, que también han incorporado el Ahorro 5 a su cartera de productos con Cuenta Ahorro 5 y Ahorro Bonificado Creciente SIALP, respectivamente, darán a sus clientes un 1% TAE y un 2% garantizado para este año.

Otras entidades han manifestado en los últimos días que se sumarán a esta línea de producto. En cualquier caso, las rentabilidades no serán muy elevadas. Algunos depósitos ya ofrecen intereses por debajo del 1%. La brusca caída de los tipos de interés en Europa al mínimo histórico del 0,05% ha presionado a la baja las opciones más conservadoras que existen en el mercado para el inversor. «Ofrecer rentabilidades superiores a las oficiales va a ser difícil», explica Fernando Luque, *senior financial editor* de Morningstar España.

Perfil muy conservador

A pesar del aterrizaje del Ahorro 5 en la industria financiera, lo cierto es que desde el sector no esperan que tenga una gran demanda. «Es un producto que está a medias de todo y el premio es muy bajo. No tiene ningún aliciente por liquidez ni por rentabilidad. La banca gana más comisiones con otras opciones, y no creo que vaya a hacer un elevado esfuerzo comercial para colocarlo al cliente», comenta Francisco Marín, presidente del comité de servicios asociados a EFPA (European Financial Planning Association).

Los expertos creen que el Plan Ahorro 5 podría responder a un tipo de inversor muy concreto, con un perfil muy conservador y sin un gran margen para el ahorro, ya que el límite máximo de aportación anual son 5.000 euros. Otra de las caracterís-



La Caixa ha sido una de las primeras entidades en comercializar el nuevo producto.

JORGE PARÍS

PRIMERAS ENTIDADES CON PLANES AHORRO 5

***Interés técnico; mínima rentabilidad bruta ofrecida sobre la prima aportada**

 **"la Caixa"**
0,40% TIN

 **Sabadell**
1% TAE

 **MAPFRE**
1,75%*

ticas importantes, y que deben tenerse en cuenta, es que está garantizado el 85% del capital aportado; es decir, hay un riesgo de pérdida del 15%.

Bajo dos fórmulas

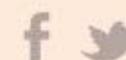
Los planes Ahorro 5 se podrán articular a través de seguros o cuentas individuales de ahorro. Desde iAhorro señalan que existen dos diferencias a la hora de hacerlo de una forma u otra. La primera, que «la cuenta ahorro está sujeta al Fondo de Garantía de Depósitos, y los seguros, a las garantías y vigilancia que establezca la Dirección General de Seguros y Planes de Pensiones».

Y la segunda, que «a vencimiento los seguros se podrán reinvertir en otro, mientras que en la cuenta ahorro se produce el desembolso».

Fernando Luque opina que «al tener el dinero aparcado durante cinco años y con una oferta de rentabilidad muy baja, probablemente el cliente quede insatisfecho por las ganancias que le proporcione el plan Ahorro 5».

En cualquier caso, la oferta se amplía con esta alternativa, que responde a un tipo de cliente concreto, y con unas necesidades específicas, y que invertirá tanto en renta variable como en fija.


NAUTALIA
conecta con
tu mundo



Las principales navieras
recomiendan NAUTALIA

▪ Cruise EXPERT ▪

CRUCEROS 2015 



ANTICIPATE Y ELIGE EL MEJOR CAMAROTE AL MEJOR PRECIO, VÁLIDO PARA RESERVAS EFECTUADAS HASTA EL 16 DE FEBRERO DE 2015

RESERVA
POR SOLO
50€
por reserva
Depósito no reembolsable.

**MEJOR PRECIO
GARANTIZADO**
Nautalia te garantiza el mejor precio
al hacer tu reserva y si encuentras
un precio mejor te lo igualamos.

Hasta un **70%** de descuento
de regalo **+250€**
en excursiones
paquetes de bebidas
noches de hotel

**NIÑOS
GRATIS**
o con importantes descuentos.

Y además SIN GASTOS DE CANCELACIÓN hasta 31 días antes de la salida, PRECIO PROTEGIDO si el precio baja te lo igualamos, EXCURSIONES al mejor precio, PRECIOS ESPECIALES para mayores de 55 y ventajas especiales para novios. **FINANCIACIÓN A 10 MESES:** consulta condiciones de financiación ofrecida, sujeta a estudio y aprobación por parte de Santander Consumer Finance S.A. Consulta condiciones de estas promociones y de las navieras participantes en nuestras Oficinas.

CLICMA 2469MM
200 oficinas
902 811 811
nautaliaviajes.com



NAUTALIA
Conecta con tu mundo



Las empresas deben reducir las retenciones fiscales a sus trabajadores a partir de enero.

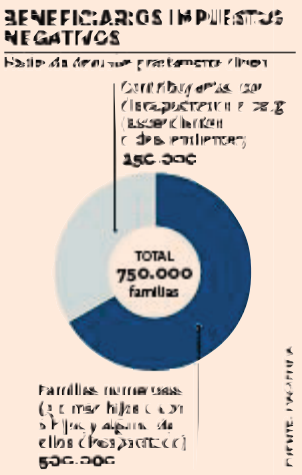
Alivio fiscal en la nómina

Las retenciones a cuenta del IRPF se reducirán este mes entre medio y dos puntos a cada asalariado dependiendo de sus ingresos, y para los autónomos, dos puntos, del 21 al 19%

J.F.

La reforma fiscal se dejará notar ya este mes, pues las empresas deben reducir las retenciones que aplican a sus empleados a cuenta del IRPF que deberán liquidar en mayo de 2016. Conviene recordar que la declaración de la renta que debemos afrontar esta primavera corresponde al pasado ejercicio 2014, bajo la reglamentación y los tipos impositivos anteriores. Pero la reforma está en vigor desde el pasado 1 de enero y cualquier acto que tenga consecuencias fiscales estará regulado ya bajo el nuevo IRPF. Incluidas las retenciones que las empresas deben realizar a cada empleado. Este dinero no es más que un pago a cuenta que todos los españoles deben efectuar a Hacienda para que el Estado reciba unos ingresos mensuales de forma regular. Y recae sobre las empresas la función de recaudar los impuestos de sus trabajadores. La liquidación que se realiza posteriormente en primavera es para saber si lo retenido por las empresas está por encima de lo que se debe tributar realmente (en cuyo caso Hacienda debe devolver) o si es inferior (y corresponde ingresar la diferencia).

Las gasolinas y los impuestos
Ahora que las gasolinas están bajando, el Gobierno podría aprovechar para equiparar la fiscalidad del diesel al resto de los países de la Unión Europea, tal y como demanda Bruselas. Sin embargo, el secretario de Estado de Hacienda adelantó a MiBolsillo: «Bruselas exige, pero nosotros, como no estamos intervenidos, tomamos nuestras decisiones soberanamente y consideramos que esa subida es ahora penalizadora para la recuperación del consumo que se está produciendo. Y no lo vamos a tocar».



Uno de los grandes cambios de la reforma ha sido la reducción de los tipos impositivos que se aplican sobre los ingresos, de media dos puntos respecto al ejercicio de 2014. Por este motivo, la Agencia Tributaria ha tenido que modificar las cantidades retenidas para adaptarse a los nuevos tramos y a la realidad del nuevo impuesto. Aún así, es difícil ajustar la retención a la declaración real, ya que algunas desgravaciones como los costes de la hipoteca, los ingresos a planes de pensiones o los beneficios financieros no se tienen en cuenta en las retenciones. Para calcular las retenciones, la Agencia Tributaria tiene un programa que contempla variables como ingresos, edad y condiciones familiares que servirá a las empresas para determinar las retenciones de cada asalariado. No obstante, este programa está a disposición de cualquiera que quiera hacer una simulación en www2.agenciatributaria.gob.es/wcl/PRET-R150/index.zul Conviene echar un vistazo, pero no hay que hacerse muchas ilusiones; la diferencia entre el tipo de retención aplicado este año no variará de forma cuantiosa respecto al de 2014. La bajada rondará

RETENCIONES CON EL NUEVO IRPF	
TRAMOS IMPOSITIVOS (no coinciden con las retenciones)	
TIPO IMPOSITIVO PARA 2015	
0 - 12.450,00 €	20%
12.450 - 20.200 €	25%
20.200 - 35.200 €	31%
35.200 - 60.000 €	39%
Desde 60.000 €	47%

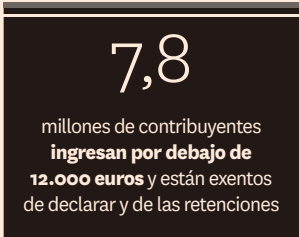
RETENCIÓN SOLTERO SIN HIJOS Y SIN PRÉSTAMO DE VIVIENDA (todo en euros excepto el tipo de retención)				
SALARIO BRUTO	BASE CÁLCULO TIPO RETENCIÓN	MÍNIMO PERSONAL Y FAMILIAR	TIPO RETENCIÓN APLICADA (%)	RETENCIÓN ANUAL
12.000	7.167	5.550	0,00	0,00
15.000	13.000	5.550	8,60	1.290,00
18.000	16.000	5.550	12,59	2.266,20
22.700	20.700	5.550	15,29	3.470,83
25.000	23.000	5.550	16,74	4.185,00
28.000	26.000	5.550	18,26	5.112,80
31.000	29.000	5.550	19,50	6.045,00
35.000	33.000	5.550	20,81	7.283,00
40.000	38.000	5.550	22,88	9.152,00
70.000	68.000	5.550	30,70	21.490,00
150.000	148.000	5.550	39,39	59.085,00

RETENCIÓN CASADO CON DOS HIJOS Y SIN PRÉSTAMO DE VIVIENDA				
SALARIO BRUTO	BASE CÁLCULO TIPO RETENCIÓN	MÍNIMO PERSONAL Y FAMILIAR	TIPO RETENCIÓN APLICADA (%)	RETENCIÓN ANUAL
12.000	7.167	8.100	0,00	0,00
15.000	13.000	8.100	4,94	741,00
18.000	16.000	8.100	9,76	1.756,80
22.700	20.700	8.100	13,05	2.962,35
25.000	23.000	8.100	14,70	3.675,00
28.000	26.000	8.100	16,44	4.603,20
31.000	29.000	8.100	17,85	5.533,50
35.000	33.000	8.100	19,35	6.772,50
40.000	38.000	8.100	21,61	8.644,00
70.000	68.000	8.100	29,97	20.979,00
150.000	148.000	8.100	39,05	58.575,00

Fuente: Elaboración propia a partir de la calculadora de la Agencia Tributaria

entre el medio punto y los dos puntos, aunque en las rentas más altas, las que pasan de medio millón de euros, la rebaja será más voluminosa, al menos cinco puntos.

Otros rendimientos
Alejandro Puyo, director del Gabinete Económico de la Asociación Española de Asesores Fiscales (Aedaf), explica que la reducción de la retención se notará también en otros rendimientos, como en los administradores de una sociedad mercantil (37% en vez de 42%) o en la aplicada a los rendimientos de cuentas corrientes, fondos de inversión o el capital inmobiliario.



Los autónomos también podrán obtener liquidez añadida con la rebaja de retenciones que pasa del 21% que se ha venido aplicando los dos últimos años al 19% para este mismo año y al 18% para el próximo. Aquellos que no facturaron más de 15.000 euros el pasado 2014, podrán aplicarse un 15%. A pesar de que Hacienda ha insistido en que los mileuristas, aquellos que ganan por debajo de 12.000 euros al año, están exentos de tributar, lo cierto es que no hay mucha diferencia respecto a la anterior regulación. En 2014 no han tenido que tributar los que estaban por debajo de 11.162 euros. Así pues, los únicos beneficiados son los que ingresan entre esos 11.162 y los 12.000 euros. De todas formas, aunque los que ingresan por debajo de los 12.000 euros no tienen retenciones en sus nóminas, sí tienen retenciones por otros ingresos como cuentas corrientes o incluso inversiones. Por este motivo, Puyo recomienda que aunque no están obligados a presentar la declaración, no está de más que comprueben si Hacienda les debe algo. Otro cambio destacado, que se aplica desde este mes, son las deducciones a las familias numerosas o aquellas con personas discapacitadas a su cargo, con 1.200 euros anuales acumulables. Hacienda no se limita a desgravar, sino que adelanta cien euros mensuales a los contribuyentes que cumplan los requisitos. Por eso, conviene acercarse a Hacienda si se tiene este derecho.

SI PIENSAS QUE EL MÓVIL SOLO SIRVE
para hacerte selfies,
ES QUE TODAVÍA NO CONOCES NUESTRA
NUEVA VERSIÓN WEB PARA MÓVIL



AHORA, ESTAR AL DÍA DE TODO ES POSIBLE ACCEDIENDO DESDE EL NAVEGADOR DE TU SMARTPHONE A LA NUEVA VERSIÓN DE 20MINUTOS.ES PARA MÓVILES. Descubre su nuevo **diseño mucho más intuitivo y rápido.** Infórmate con nuestros **vídeos** y galerías de **imágenes**, y comparte todo lo que quieras de una forma más sencilla.



Jaume Balagueró, Manuela Vellés, José Luis Rebordinos (director del Festival de San Sebastián), Jordi García Taberner (director general de Comunicación y Gabinete de Presidencia de Gas Natural Fenosa), José Coronado, Rodrigo Cortés y Juan Cruz (de izquierda a derecha).

El cine se suma al ahorro energético

Cuatro cortos de cuatro de los directores españoles más reconocidos nos invitan a reflexionar sobre la optimización de la energía mientras disfrutamos del cine de calidad

PND

En tiempos de vacas flacas para la cultura, proyectos como Cinergía son agua de mayo para una industria como la del cine, que necesita más apoyo que nunca. Con este proyecto, Gas Natural Fenosa produjo en 2014 cuatro cortos de reconocidos directores

españoles que transmiten un mensaje de ahorro energético.

A cargo de algunos de los cineastas españoles más reconocidos de los últimos años, los cuatro filmes, además del ahorro energético, tienen en común la lucha contra enemigos insólitos.

El primero de ellos, *Ultravioleta*, del valenciano Paco

Plaza (el de la popular saga *REC*), narra la aventura de una restauradora de arte (Maribel Verdú) que tiene que remover la capa de pintura de un cuadro en tiempo récord, para lo cual necesita mucho calor. Por ello, echa mano de un montón de radiadores que había en un depósito del museo: además de la pintura original, encuentra al-

MORALEJA LOS CONSEJOS QUE NOS DA EL CINE

Del argumento de los cortos se desprenden una serie de consejos para ahorrar energía y dinero.

► **CONDUCIENDO.** No dar acelerones ni frenazos, mantener las ventanillas cerradas, conducir a velocidad moderada...

► **CALDERAS.** Hacer revisiones periódicas, mantener los cerramientos bien aislados, vigilar el estado de los radiadores...

► **TEMPERATURA.** Los expertos aseguran que 21 °C son suficientes para mantener un ambiente adecuado en invierno mientras que en verano la temperatura ideal son los 24 °C.

Apoyo al cine español

En la apuesta de Gas Natural Fenosa por la cinematografía nacional, la empresa energética mantiene acuerdos de colaboración con diversos festivales, entre ellos el de San Sebastián, Sitges, Málaga o Madrid Premiere Week. También con otros más pequeños como el de Ourense o Cartagena. Igualmente, organiza ciclos itinerantes de cine por todo el país y también colabora con más de 40 salas de la cadena Cinesa.

7%

Es el **incremento energético** aproximado por cada grado que se aumenta la temperatura de la calefacción



Tres fotogramas de los cortos *Inquilinos*, de Jaume Balagueró; *Ultravioleta*, de Paco Plaza, y *Domonic*, de Juan Cruz.

go que nadie desearía hallar. Moraleja: hay que hacer un uso eficiente de la energía, utilizar lo que nos ofrece de manera responsable y racional.

El corto *1:58*, del gallego Rodrigo Cortés (quien alcanzó reconocimiento internacional con *Buried*), es una escalofriante persecución automovilística nocturna. La conductora (Manuela Vellés) sufre extraños ataques mientras maneja su coche en una carretera comarcal escuchando un programa de radio que da consejos sobre conducción eficiente. Hace todo lo contrario a lo que recomiendan.

En *Inquilinos*, Jaume Balagueró (compañero de Plaza al frente de la saga *REC*) también usa el suspense para hablar sobre ahorro energético. Narra la visita de un técnico de instalaciones de gas (Antonio de la Torre) a la casa de unos inquilinos (Fele Martínez y Manuela Velasco) que no pueden trasladarse a la vivienda porque, pese a que la instalación de calefacción parece funcionar correctamente, la casa sigue fría. Ellos sí hacen todo lo necesario para ahorrar energía, por lo que la explicación puede estar más allá de lo racional.

Por último, *Domonic*, de Juan Cruz (director de *Tapas* junto a José Corbacho), es una inquietante reflexión respecto al futuro de la domótica, cuando los artefactos de casa puedan ser controlados por ordenador. Si esto ahorrará mucha energía al optimizar el uso de las fuentes, habrá que cuidar la salud mental del cerebro electrónico que maneja tu casa. Protagonizado por José Coronado y Terele Pávez, es una entretenida advertencia acerca de qué puede pasar si no controlamos como corresponde el desarrollo tecnológico.

Los cortos se pueden ver en <http://cine.gasnaturalfenosa.es>, aunque de *Domonic* solo está disponible el tráiler.

