

EL DATO DEL MES

El 2,1% de trabajadores están pluriempleados

En España hay 359.000 personas pluriempleadas, el 4% del total de europeos pluriempleados. El 51,1% son mujeres, 200.400 tienen formación superior y 98.000 pertenecen al grupo formativo más bajo. FUENTE: ADECCO

EL PLURIEMPLEO EN ESPAÑA: MAYOR ENTRE...



CONSUMO

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

Gimnasios para todos los bolsillos

La industria deportiva se ha transformado para dar salida a la crisis y a la subida del IVA. Los usuarios se benefician de mejores precios y servicios más especializados



LUIS F. SANZ

EL SECTOR ESPAÑOL EN CIFRAS

16.000

instalaciones deportivas de uso privado

19%

de las instalaciones están en Madrid; 16%, en Cataluña, y más del 10%, en Andalucía y la Comunidad Valenciana

28%

son pequeñas (hasta 500 metros cuadrados); el 48%, medianas (hasta 1.700 metros cuadrados), y 24%, grandes (por encima de 1.700 metros cuadrados)

5.630

empresas (clubes)

3.020

millones de euros de facturación anual



7.740.600

socios de las instalaciones

1%

del PIB (gimnasios e industria auxiliar)

3

horas semanales dedican los españoles a hacer ejercicio

16%

de cuota de mercado en Europa

FUENTE: FEDERACIÓN NACIONAL DE EMPRESARIOS DE INSTALACIONES DEPORTIVAS (FNEID). DATOS A FECHA DE 14 DE ENERO DE 2015

BEATRIZ P. GALDÓN

No hay excusa. Hacer deporte está al alcance de cualquiera, tanto en tiempo como en dinero. Hoy es posible acudir a un gimnasio a cualquier hora, cualquier día y desde 20 euros al mes.

España es uno de los países con mayor interés por la práctica del ejercicio. Pero también es de los que ofrece mayor potencial de crecimiento. «El 17% de los españoles hacen uso de alguna instalación deportiva de manera habitual, la cuota más alta del mundo. El otro 83% es nuestro público objetivo», explica Rod Hill, delegado para España y Portugal de Anytime Fitness, una cadena de gimnasios abierta 24 horas, los 365 días del año.

La industria deportiva supone en su conjunto el 1% del PIB, según datos de la Federación Nacional de Empresarios de Instalaciones Deportivas (FNEID), con una factu-

Abierto las 24 horas del día

Anytime Fitness, *fitness* en cualquier momento, si tradujéramos al español, es la filosofía de esta cadena de gimnasios que abre las 24 horas del día y que es la mayor del mundo, con 3.000 instalaciones repartidas en 20 países y 2 millones de usuarios. En España tiene abiertos 11 centros y aspira a contar con 200 en 5 años. Su precio mensual ronda los 42 euros. «Es un precio asequible. Si prefieres pagar 15 euros, tus expectativas son muy bajas», dice Rod Hill, delegado para España y Portugal.



ración anual de unos 3.000 millones de euros, y la generación de 58.500 empleos directos. Cifras nada despreciables, pero que están muy por debajo de las obtenidas hace algunos años. La crisis y la subida del IVA del 8 al 21%, que la mayoría de las empresas trasladó inicialmente a los clientes, ha reducido el volumen de negocio de forma importante. Por ejemplo, desde 2012, cuando se introdujo el alza del impuesto, se han perdido 17.480 empleos en el sector y la facturación se ha reducido un 29%, de acuerdo con FNEID.

Irrumpe el 'low cost'

La consultora DBK detalla en su último informe sobre gimnasios, elaborado a finales de 2013, que «la caída de la demanda, la intensa rivalidad del precio, el deterioro de la rentabilidad y las restricciones de financiación han motivado el cese de actividad de numerosos gimnasios independientes o la reducción de su dimensión». Sin embargo, los expertos señalan que



«la caída de esta oferta se ha visto moderada por la creación y el desarrollo de cadenas *low cost* [bajo coste]».

El precio medio de un *low cost* se sitúa sobre los 20 euros al mes, lo que supone una importante diferencia sobre los 40/50 euros de un gimnasio medio o los más de 100 euros que, por ejemplo, cuesta ir a una de las instalaciones más exclusivas. Las distinciones están en la prestación de servicios. «El sector ha tenido que reinventarse y ha surgido el modelo *low cost*. En España ya hay 200 gimnasios y están creciendo a un ritmo anual del 25%», explica Manuel Valcarce, gerente de Valgo Investment, consultoría y gestión deportiva. Valcarce asegura que detrás de estas aperturas se encuentran en la mayoría de los casos fondos de inversión nacionales e internacionales. «Los profesionales tienen vocación, pero no capital. Hay mucho interés por parte de los fondos», dice.

A pesar de todo, el éxito del *low cost* parece que será limitado. Valgo acaba de desarrollar un informe sobre este tipo de instalaciones y una de las conclusiones re-

cogidas es que la mayoría de los usuarios de entre 30 y 50 años encuestados dijeron que no las recomendaría al no conseguir sus objetivos. Sin embargo, los menores de 20 años contestaron afirmativamente a la pregunta. «Es un modelo que tiene carencias. No hay grandes diferencias desde el punto de vista material. De lo que más se quejan los clientes es del tipo de atención personalizada. Las necesidades son muy diferentes dependiendo de la edad», dice Valcarce.

Uno de los mayores efectos positivos que ha tenido el *low cost*, y también la crisis y las pérdidas de empleo y los recortes de sueldos, es que ha abierto una guerra de precios a todos los niveles. Las ofertas son constan-

SIGUE EN PÁG. 2 >

CONSUMO LAS INSTALACIONES DEPORTIVAS SE ABARATAN TRAS LA CRISIS



Basic Fit es uno de los gimnasios low cost que ofrecen la posibilidad de seguir clases virtuales.

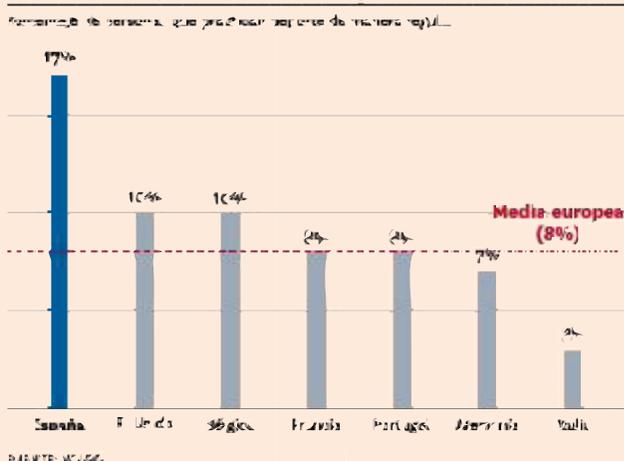
VIENE DE PÁG. 1 > tes tanto en matrículas como en mensualidades. También se ofrecen cursos gratis, tratamientos corporales o regalos en promociones especiales.

Mejor servicio al cliente

Los profesionales del sector creen que la tendencia se dirige hacia el *low price*—que no implica en exclusiva el *low cost*—, pero con una mejora del servicio de atención personalizada. Asimismo, desde DBK apuntan a que «continuará apreciándose una mayor flexibilidad, tanto en las formas de pago como en los horarios, y un aumento de la oferta».

Ya no es solo hacer gimnasia de mantenimiento. Técnicas como el *crossfit*, *bodybalance*, *core* o *zumba*, hasta hace unos días muy poco conocidas para el gran público, han calado con gran éxito. Incluso se imparten clases de 30 minutos, como las que ofrece Curves dirigidas a mujeres, o virtuales, como las de Basic Fit, que cuenta con 20 instalaciones en España y próximamente abrirá dos más en Madrid.

LOS ESPAÑOLES, MÁS DEPOSITARIOS QUE LA MEDIA DE EUROPA



«El reto fundamental para el sector será buscar ventajas diferenciales, y no en instalaciones, sino en servicio al cliente», afirma Valcarce. En su opinión, los dos segmentos que tendrán mayores posibilidades en este nuevo concepto de oferta deportiva serán las instalaciones con precios competitivos y los centros *premium*, los más exclusivos.

En ese sentido se expresa Rod Hill: «Hay gimnasios que

tienen 12.000 socios. ¿Cómo puedes atender a todos? ¿Cómo los puedes dirigir? ¿Qué pasa si van todos el mismo día?». Hill considera vital tener conexión con el usuario, «conocer sus nombres, sus inquietudes, sus objetivos. Deben encontrar un servicio en cualquier momento del día y que sea flexible y próximo», explica.

Uno de los aspectos que la industria también conside-

ra relevante es la necesidad de ayudas fiscales. «El deporte debe entenderse como la salud de las personas», argumenta el gerente de Valgo.

El coste de estar obeso

Bank of America Merrill Lynch ha elaborado un estudio sobre las consecuencias económicas de la obesidad, y concluye que supone casi un 3% del PIB mundial y que los costes sanitarios son un 40% más elevados que los de un paciente con un peso normal. «Puede ser la epidemia más apremiante a la que se enfrenta el mundo hoy por hoy», señala la firma. En España la obesidad supone el 7% del gasto sanitario, más de 2.500 millones. «Los gimnasios son un tipo de medicina para esta enfermedad», señala Rod Hill.

El Gobierno ha puesto en marcha el proyecto *España se mueve* para promover hábitos saludables en la población a través del deporte y la actividad física. Algunas actividades son gratuitas. Y recuerde: *mens sana in corpore sano*.

EL 'LOW COST' EN LA ACTIVIDAD DEPORTIVA

39

empresas privadas

200

gimnasios repartidos en 33 provincias españolas

77

centros en Madrid; 18 en Cataluña; 29 en Andalucía y 21 en la Comunidad Valenciana

36,3%

de los clientes tienen entre 21 y 30 años; el 30%, entre 31 y 40 años, y el 18,7%, entre 41 y 50 años

2010

año de aparición de los primeros gimnasios low cost en España. Están creciendo a un ritmo anual del 25% FUENTE: VALGO. DATOS A ENERO DE 2015.

CÓMO ELEGIR

LUGAR ▶ Desde Eroski Consumer recomiendan elegir un gimnasio que se encuentre en alguna zona por la que habitualmente nos movamos, para evitar la excusa de que está lejos.

TARIFAS ▶ Algunas empresas utilizan como reclamo precios muy atractivos, pero que no incluyen el IVA o la matrícula. También puede ocurrir que para disfrutar de una tarifa baja se exija una prolongada permanencia al cliente.

SERVICIOS ▶ Antes de firmar el contrato y pagar la primera cuota debería comprobar los servicios que se prestan, la calidad de las instalaciones, así como la preparación de los monitores.

AMBIENTE ▶ Es importante acudir a un gimnasio que responda a las inquietudes u objetivos de cada uno, o a su forma de entender el deporte o la vida.

GYMADVISOR ▶ Es el primer comparador de gimnasios para elegir el de mejor precio. Busca entre más de 700 por toda España. La app es gratuita.



COMENTARIOS DE LOS LECTORES A MIBOLSILLO

Idiomas, nuestra asignatura pendiente

Me hace mucha gracia eso de que el 70% de las ofertas laborales requieren el inglés, cuando su arraigo en la cultura española es prácticamente del 0%. Eso sí, cada vez más niños utilizan siglas como LOL, WTF... o expresiones como *facepalm*, *epic fail* y encima no tienen ni puñetera idea de inglés. **JUSTICIERO N.**

¿Para qué se debe comprobar si los profesores son nativos?

¿Acaso eso es mejor? Como profesora de inglés española, estoy ya muy cansada de siempre el mismo tema... Se deben tener unos estudios en la lengua y una formación pedagógica acorde con el empleo, no haber nacido en Oxford o en Alcantarilla. Eso no marca la diferencia, es más, si nos paramos a estudiar la situación, haber pasado por el proceso de aprendizaje de una segunda lengua es una gran ventaja para poder ayudar a los alumnos. **BELÉN.MARTÍNEZSAIZ**

Estoy decidiéndome entre el árabe, el chino, el ruso y el islandés. Los dos primeros serían para adaptarme mejor a nuestro futuro, los otros serían una vía de escape. **T 800 PLV**

Destino 'Spain'

Es normal que vengan a España, los paquetes son los más baratos del Mediterráneo. Otra cosa son los restaurantes, equiparables en precio a los de Alemania, pero mucho más baratos que en Francia o Italia. **SABÚ**



Contacta con nosotros

WEB: 20m.es/mibolsillo
TWITTER: @MiBolsillo
EMAIL: mibolsillo@20minutos.es

España es excelente. Su gente es amable, educada, se ha conservado el patrimonio histórico, es un país limpio, seguro y se come muy bien. En mi caso no me resulta económico viajar allí, pero el coste vale la pena. Los españoles tendrían que valorar lo que tienen y que los argentinos no tenemos. Un argentino orgulloso de descender de españoles. **CHUKRUL**

Lo que necesitamos es menos turismo y más industria, que genere más empleo y más emprendedores, que no hundan a impuestos a las pymes que comiencen, y más I+D. Y no tanta tontería de

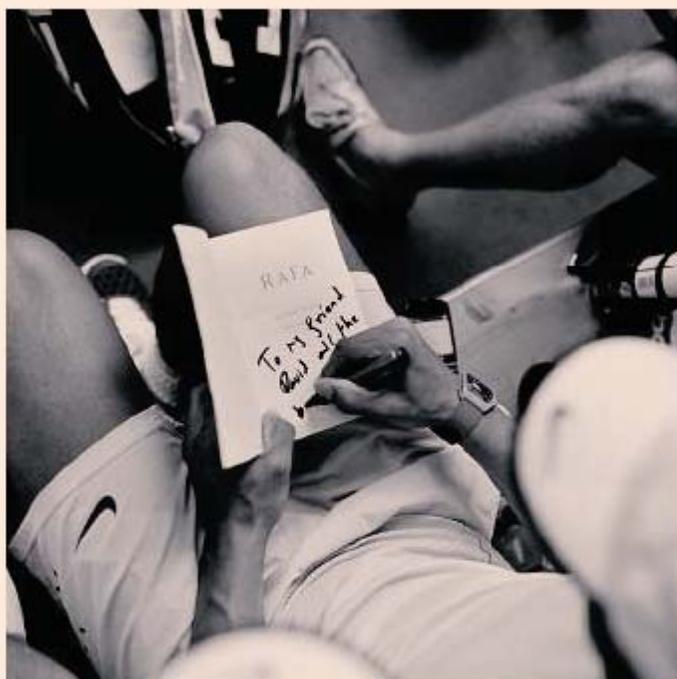
turismo ni tanto bolsillo agradecido. **ENRIQUE_ESTEBAN**

Alivio fiscal en la nómina

El milagro de los años electorales. **GORRIÓN_DELTA**

O sea, un par de céntimos adicionales a tu sueldo... Qué gran noticia. **CHUKRUL**

Qué memoria más cortita. De alivio nada, que el año pasado subieron el IRPF para este año (de elecciones) bajarlo. Todavía saldrán los voceros, y peor, los idiotas currelos, alabando esta «bajada». **ÁNGELTOR**



Respondemos cualquier solicitud de crédito en 7 días laborables.



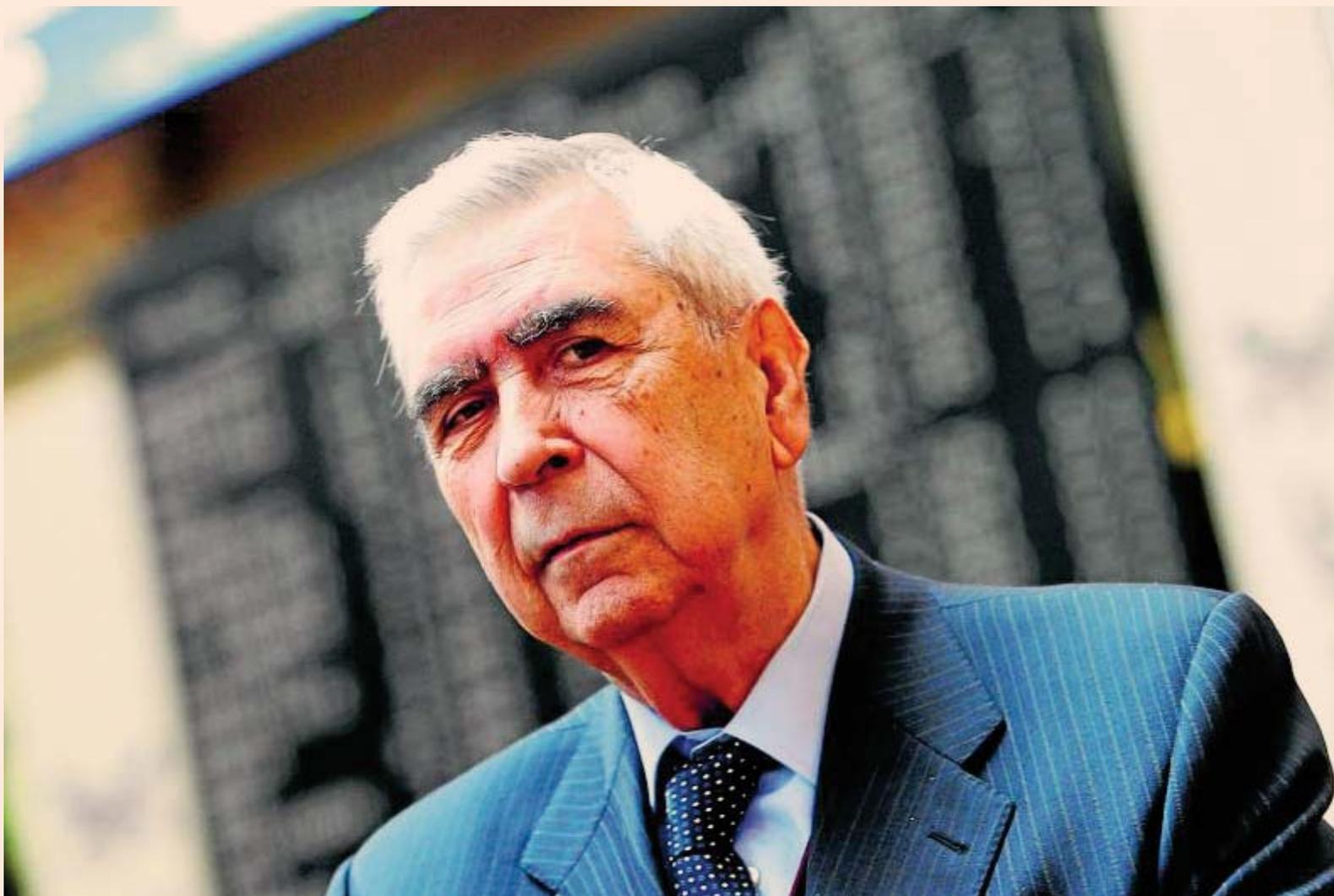
Compromiso Empresas. O cómo estar cerca de las empresas según Banco Sabadell.

Para ser un gran banco de empresas no es suficiente con comprender sus necesidades y anticiparse a ellas. En Banco Sabadell creemos que además hay que adquirir compromisos. Como el de responder a cualquier solicitud de crédito en 7 días laborables. Y es que un día más o un día menos lo puede cambiar todo. Sin duda, una ayuda importante, pero quizá no suficiente. Por eso, entre nuestros compromisos descubrirás que además podrás operar estés donde estés a través del servicio de banca a distancia de Banco Sabadell y de las más de 2.000 oficinas de todo el país o que una vez al año llevaremos a cabo una visita de planificación en la que se definirán las necesidades presentes y futuras de tu

empresa y realizaremos una previsión de su evolución. También nos comprometemos a que trates siempre con el mismo gestor de empresas (salvo que tú quieras cambiarlo) y a mantenerte las condiciones económicas en productos de financiación durante el año en curso. Además, nuestros directores de Comercio Exterior te acompañarán en el proceso de internacionalización de tu empresa. Y para hacer que las cosas te resulten lo más fáciles posibles, hemos reunido todos estos compromisos en un único acuerdo que hemos llamado Compromiso Empresas. **Puedes ampliar esta información acercándote a tu oficina más próxima o entrando en bancosabadell.com/compromisoempresas.**

B Sabadell

El banco de las mejores empresas. Y el tuyo.



Carlos Fernández González, protector del inversor de la Bolsa de Madrid, posa poco antes de la entrevista en el parque central.

JORGE PARÍS

«Los fraudes sugieren la necesidad de mejorar la cultura financiera»

CARLOS FERNÁNDEZ GONZÁLEZ

Protector del inversor de la Bolsa de Madrid

BEATRIZ P. GALDÓN

El protector del inversor, Carlos Fernández González, nos recibe en su despacho de la Bolsa de Madrid para esta entrevista con un trato y una educación exquisitos. Hay situaciones que le indignan, como el escándalo de las preferentes o las serias consecuencias de la crisis inmobiliaria. Reconoce que se ha avanzado mucho en el conocimiento del mercado, pero que aún se debe mejorar. El principal mensaje que transmite a los particulares es que nunca inviertan en lo que no conozcan.

Estamos saliendo de la crisis y los datos económicos apuntan hacia el crecimiento. Del lado del mercado, ¿podemos decir que se ha recuperado la confianza de los inversores?

Es indudable que la economía va a mejor, pero hay algunas sombras, y la más grande es el posible *default* de Grecia. En cuanto al inversor, podemos afirmar que se ha recuperado la confianza. Hay factores que han contribuido a ello, como los beneficios empresariales, que han crecido bastante y, también, la retribución por dividendo, situándose la rentabilidad por encima del 5%, la más alta del mundo.

En breve se publicará el balance del protector en 2104. ¿Podría adelantarnos cómo ha sido el año?

Ha disminuido el número de expedientes de reclamación y se mantienen las consultas de información. Ha prevalecido la función conciliadora

del protector sobre el proceso arbitral porque se ha llegado al acuerdo sin necesidad de emitir informes finales. Lo que destacaría es que prácticamente las consultas se producen a diario. Eso hace que los expedientes de las empresas cotizadas hayan disminuido al no haber necesidad de una apertura por la causa en sí misma.

¿Cómo creen que están protegidos los pequeños inversores en este momento?, ¿mejor que nunca? o ¿es necesario completar la estructura de defensa?

La protección del inversor ha mejorado notablemente, pero nunca será completa sin la formación del mismo. Lo que acredita una buena gestión en la operativa bursátil son unos buenos principios generales y culturales financieros del propio minorista.

¿Considera que la entrada en funcionamiento del 'semáforo de la inversión' propuesto por la Comisión Nacional del Mer-

BAJO UN REFERENTE

«El conflicto es una mala inversión»

Carlos Fernández González siente profunda admiración por el primer protector que tuvo la Bolsa de Madrid: José Manuel Núñez-Lagos. Y no solo él; es una referencia para el ámbito bursátil por su especial contribución para acercar la Bolsa a los pequeños inversores.

Su antecesor, José Manuel Núñez-Lagos, decía que «el conflicto es mala inversión». ¿Qué opina usted?

Estoy totalmente de acuerdo. Él se refería a que el conflicto es una mala inversión no por los riesgos que en la operación estuvieran comprometidos, sino porque suponía una quiebra de confianza entre el cliente inversor y el agente intermediario que la realiza. La adecuación de la operación mediante las instrucciones recibidas garantiza su éxito. José Manuel es una persona irreplicable y prácticamente todos los criterios doctrinales que prevalecen en la actualidad los marcó él.

¿Cómo se definiría en su trabajo?

Creo que soy un conciliador de las divergencias, un árbitro de las discrepancias, un perito en las apreciaciones y un hombre justo en la solución de quejas y reclamaciones que me llegan por parte de los particulares.

cado de Valores (CNMV) para que los bancos califiquen mediante colores el riesgo de los productos será efectivo?

Yo creo que sí. Pero muchas veces hay productos que están calificados de alto riesgo con posibilidad de pérdida total de la inversión, y los inversores lo leen y lo firman. Eso de alguna manera demuestra que pesa más la confianza del director o comercial de la oficina bancaria que la lectura del propio contrato.

En definitiva, esto ayudará sobre todo para corregir las deficiencias en la comercialización de productos financieros. El mayor escándalo de los últimos tiempos, el de las participaciones preferentes, se produjo, prácticamente, como consecuencia de que se vendían al cliente final como imposiciones a plazo fijo, cuando son cosas totalmente distintas.

¿Y qué mensaje daría a los inversores para evitar caer en errores de este tipo?

Yo recomendaría que no hagan nunca una inversión que no entiendan; por tanto, que a la hora de tomar una decisión no se basen en la confianza. Deben informarse y consultar en los foros o fuentes pertinentes sobre la operación que piensan realizar.

¿Y qué le sugieren hechos como los escándalos financieros ocurridos en los últimos años a pesar del avance en protección al minorista?

Este tipo de situaciones siguen ocurriendo porque la mentalidad humana propende a apropiarse de los bienes de los clientes; eso está asociado a la cultura de la sociedad. En las estafas, el estafado colabora con el estafador. No obstante, el hecho de que ocurran sugieren la necesidad de seguir fomentando la cultura financiera entre los particulares.

¿Se ha notado una mejora en la formación financiera del pequeño inversor en su departamento? ¿En qué sentido?

Con los años, ha habido un cambio sustancial, y las preguntas y consultas son más complejas. Por ejemplo, todo el ámbito de los productos derivados era prácticamente ajeno para los particulares. Ahora hay consultas, y eso requiere una preparación cultural previa.

¿Y la forma de trabajar de su departamento también ha cambiado?

Apenas hemos cambiado. En esto somos muy tradicionales. A nosotros acude desde el cliente que llega directamente para informarse hasta el que viene al parque [normalmente inversores con más experiencia que acuden con frecuencia a la Bolsa] y luego se pasa por el departamento

AENA	TENDENCIA	REGULACIÓN	CULTURA	HITOS	PERFIL																																														
<p>«Algunos particulares se han quejado de que han recibido pocas acciones»</p> <p>para expresarnos sus inquietudes. Recibimos consultas por correo electrónico, llamadas telefónicas...; hay una diversidad de formas para contactar con nosotros. Lo que sí ha variado es que se usa con mayor frecuencia el e-mail para la comunicación. ¿Qué pasos debe dar una persona que quiere reclamar o informarse sobre un asunto de una empresa cotizada? Lo primero es hacer la propia consulta a través del canal que elija (teléfono, correo...) para disipar cualquier duda. Si efectivamente existe alguna irregularidad sobre el tema planteado, seguidamente deberá poner la pertinente reclamación para denunciar el hecho mediante un escrito, debidamente firmado y dirigido al protector del inversor, donde deberá exponer los hechos y acompañarlos de la documentación disponible. ¿Cuánto tiempo medio se tarda en dar una respuesta? La que se refiere a la consulta es inmediata. En caso de que se opte por la reclamación suele tardar unos dos meses desde la presentación de la resolución. ¿Qué perfil tiene el inversor que acude a sus servicios? El inversor que precisa de los servicios del protector del inversor es muy heterogéneo tanto en edad como en formación. Hay gente que viene sabiéndose la selección y otros que prácticamente hay que empezar por explicarles las cosas más básicas referentes al mercado. Hay que tener en cuenta que hay personas que invierten por deci-</p>	<p>«Los españoles tienen mayor actuación ante el protector que el resto de europeos»</p> <p>sión propia y también quienes reciben como herencia unas acciones y han estado ajenos al mundo financiero y realmente desconocen lo que tienen. ¿Y si nos comparamos con Europa? Tenemos una actuación del inversor particular mayor que la de Europa. Prácticamente suponen el 80% del total de consultas que recibimos.</p> <p>EXPEDIENTES TRAMITADOS POR EL PROTECTOR DEL INVERSOR</p> <table border="1"> <caption>EXPEDIENTES TRAMITADOS POR EL PROTECTOR DEL INVERSOR</caption> <thead> <tr> <th>Año</th> <th>Expedientes</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>2000</td><td>181</td></tr> <tr><td>2001</td><td>146</td></tr> <tr><td>2002</td><td>92</td></tr> <tr><td>2003</td><td>111</td></tr> <tr><td>2004</td><td>127</td></tr> <tr><td>2005</td><td>247</td></tr> <tr><td>2006</td><td>304</td></tr> <tr><td>2007</td><td>247</td></tr> <tr><td>2008</td><td>322</td></tr> <tr><td>2009</td><td>75</td></tr> <tr><td>2010</td><td>75</td></tr> <tr><td>2011</td><td>42</td></tr> <tr><td>2012</td><td>33</td></tr> <tr><td>2013</td><td>30</td></tr> <tr><td>2014</td><td>31</td></tr> <tr><td>2015</td><td>34</td></tr> <tr><td>2016</td><td>27</td></tr> <tr><td>2017</td><td>15</td></tr> <tr><td>2018</td><td>13</td></tr> <tr><td>2019</td><td>10</td></tr> <tr><td>2020</td><td>10</td></tr> <tr><td>TOTAL</td><td>2.452</td></tr> </tbody> </table>	Año	Expedientes	2000	181	2001	146	2002	92	2003	111	2004	127	2005	247	2006	304	2007	247	2008	322	2009	75	2010	75	2011	42	2012	33	2013	30	2014	31	2015	34	2016	27	2017	15	2018	13	2019	10	2020	10	TOTAL	2.452	<p>«Se perderá seguridad jurídica con la nueva liquidación de valores»</p> <p>pequeño inversor que la crisis inmobiliaria? En el caso de la Bolsa española yo diría que no. ¿Por qué? Pues porque el gran fracaso que se produjo en aquellos años se concentró en Terra; el impacto fue muy importante. En cambio, en la burbuja inmobiliaria hemos liquidado a la mayoría de las compañías del sector; el efectivo expansivo ha sido más amplio. Y</p> <p>prueba de ello es la situación difícil que hoy vive la banca como consecuencia del fracaso y de los años de dificultades por los que ha atravesado el sector. Las consecuencias han sido muy trágicas a todos los niveles. El hecho de que tuviéramos una mayor actividad en la burbuja tecnológica se debe más bien a que ahora los inversores son más conocedores de la situación, están más preparados</p>	<p>«El estafado colabora con el estafador. Esto está asociado a la mente humana»</p> <p>desde el punto de vista financiero que hace 15 años. El acceso a la información se ha multiplicado, tanto a través de la prensa escrita como en radio, televisión o internet; hay muchas fuentes. El daño en la burbuja tecnológica se concentró en Terra, y el inmobiliario ha sido nacional. ¿Ha sido Terra la compañía que más dudas y demandas ha generado hasta el momento? Sin lugar a dudas. Pero el impacto de la crisis inmobiliaria ha sido también importante por lo que hablaba antes, su generalización en cuanto a compañías cotizadas. Antes de la crisis preocupaban más algunos aspectos del funcionamiento de la Bolsa. Ahora son los hechos relevantes de las empresas en la CNMV... En los hechos relevantes se fijan acuerdos empresariales, los dividendos, se publican los resultados, las ampliaciones de capital... La gente quiere resolver dudas sobre este ámbito lo más rápido posible. Se están produciendo muchos cambios importantes a nivel regulatorio en el mercado. ¿Esto está llegando a los particulares? ¿Preocupa? Lo que más preocupa es el tema de la nueva liquidación de valores, que traerá un detrimento de la seguridad jurídica de la inversión mobiliaria [acciones], ya que se perderá la referencia técnica de registro [una especie de identificación de la operación que se realiza]. También hay inquietud con la generalización en los mercados extranjeros de las cuentas omnibus [cuenta de valores donde se</p>	<p>«Terra y la crisis inmobiliaria han generado las mayores inquietudes»</p> <p>registran las operaciones de los clientes de forma anónima apareciendo el nombre del broker] y del depósito colectivo de valores, ya que puede llegar a entenderse no como un depósito como tal, sino como un préstamo de valores. Esto está trascendiendo tanto al gran inversor como al pequeño. Este tipo de temas a veces son difíciles de abordar. En el caso concreto de España vamos a abandonar un sistema de liquidación que tiene todas las garantías jurídicas desde el punto de vista técnico y económico y que ha sido copiado por algunos países de Suramérica. Esto tiene más garantías para los inversores que las tendencias que se están dando en Europa. ¿Qué tipo de reclamaciones y consultas son más habituales? La ejecución de las operaciones bursátiles. Muchas se refieren a órdenes del mercado. Hay desconocimiento sobre la forma de comprar o vender acciones a través de una orden limitada [a un precio decidido por el inversor] y, por tanto, se ejecutan al valor que en ese momento esté cotizando la empresa. Eso no se entiende y creen que se realizará al precio de cuando tomaron la decisión. Y con respecto a la OPV de Aena, compañía que acaba de salir a Bolsa, ¿han tenido alguna reclamación? Algunas personas nos han comentado con cierta queja que habían recibido pocas acciones [solo el 5,2% de la oferta se ha dirigido a particulares].</p>	<p>«Nos llegan inversores de distintas edades y de diferente formación»</p> <p>UN ABOGADO PARA LA DEFENSA DEL INVERSOR</p> <p>BIO Tiene un tono de voz sosegado, que facilita una conversación agradable; característica imprescindible para su papel de conciliador, consejero y asesor con los pequeños inversores. Carlos Fernández González nació en Sevilla, ciudad donde se licenció en Derecho y consiguió un premio extraordinario al terminar su carrera. Ha trabajado para el cuerpo de abogados del Estado y como abogado de cambio y Bolsa en los mercados de Madrid y Barcelona. En 1989 fundó la sociedad de valores Mediación Bursátil, de la que es presidente, y desde 2001 es protector del inversor de la Bolsa de Madrid.</p>
Año	Expedientes																																																		
2000	181																																																		
2001	146																																																		
2002	92																																																		
2003	111																																																		
2004	127																																																		
2005	247																																																		
2006	304																																																		
2007	247																																																		
2008	322																																																		
2009	75																																																		
2010	75																																																		
2011	42																																																		
2012	33																																																		
2013	30																																																		
2014	31																																																		
2015	34																																																		
2016	27																																																		
2017	15																																																		
2018	13																																																		
2019	10																																																		
2020	10																																																		
TOTAL	2.452																																																		

TÓMALO ESTÉS DONDE ESTÉS

LLÉVATE ESTE SOBRE A TU OFICINA Y DISFRUTA DE UN DELICIOSO Y CÓMODO CAFÉ! PORQUE CON NESCAFÉ 3en1 TIENES CAFÉ, LECHE Y AZÚCAR... TODO EN UNO.

NESCAFÉ 3en1, celebra los buenos momentos estés donde estés

El automóvil que sabía demasiado

Nuevas prestaciones para hacer más segura y satisfactoria la experiencia de conducir, ya sea durante unos minutos en la ciudad o varias horas por carretera

CAROLINA DENIA / CLIPSET

Estamos en 2015 y aún no tenemos el monopatín volador de *Regreso al futuro*. Algunos se podrían sentir defraudados por esto, pero si miramos a otro medio de transporte como los automóviles,



3

segundos emplea un motor eléctrico Tesla en alcanzar los 100 km/h



Sistema Carplay de Apple, prototipo de coche autoconducido de Google y el interior de un vehículo de Tesla. ARCHIVO

nos encontramos con un futuro tecnológico muy prometedor. En los últimos años la aplicación práctica de diversas tecnologías en el mundo del motor se ha disparado con numerosas propuestas, algunas

de las cuales parecen propias de la ciencia ficción.

Google, con su vehículo autoconducido que circula sin conductor, es uno de los ejemplos más llamativos, y Tesla, con sus potentes coches eléctricos –de 0 a 100 km/h en tres segundos–, es un referente de las posibilidades de los motores eléctricos. Los últimos rumores apuntan hacia la posibilidad de que incluso Apple esté desarrollando también su propio coche inteligente, pero de momento ya tiene un sistema operativo para vehículos llamado CarPlay, con el que se controlarían funciones como las comunicaciones, la navegación o el entretenimiento en sincronización con el iPhone del piloto. Por supuesto, Google tampoco quiere perderse esta oportunidad y trabaja en Android Auto, un sistema similar pero pensado para ser compatible con móviles Android. Incluso las incipientes impresoras 3D están buscando su hueco, empezando por crear piezas de repuesto y llegando incluso a imprimir un coche completo.

Primero, la seguridad

Pero no hay que irse tan lejos en el tiempo. La confluencia de tecnología y automoción ya está disponible hoy por hoy en diversos modelos de automóviles. La seguridad siempre es lo primero y, aunque todavía no está estandarizado, ya se pueden ver vehículos con llamada de emergencia inmediata en caso de accidente (incluyendo la posición GPS), control y parada automática en caso de pérdida de conocimiento, alerta de cambio de carril, aviso de presencia en el ángulo muerto, lectura de señales de tráfico y, cómo no, detección preventiva de peatones u obstáculos en la carretera.

20m.es/motor



Toda la información y los últimos modelos que salen al mercado en nuestra web

MEJORAR LA EXPERIENCIA DE CONDUCCIÓN

Ya podemos usar salpicaderos inteligentes que muestran solo la información seleccionada –de navegación o entretenimiento, por ejemplo–, faros inteligentes para ver más y mejor por la noche, sistemas de información integrada en el parabrisas (*HeadUp Display HUD*) y uno de los avances más prácticos, el sistema de aparcamiento automático.



Audi A7

SISTEMA DE VISIÓN NOCTURNA. Audi integra el sistema de visión nocturna. Una cámara termográfica con un alcance de hasta a 300 metros capaz de detectar personas o animales en plena oscuridad. También Mercedes y BMW ofrecen esta opción, aunque de momento solo en sus modelos de alta gama.



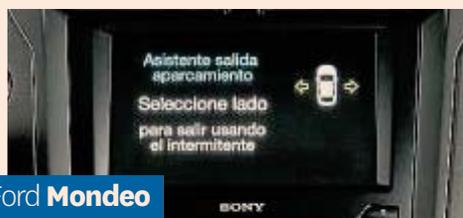
Volkswagen Passat

SALPICADERO DIGITAL. El salpicadero *digital cockpit* es una pantalla digital personalizable que muestra diversos elementos (asistencia, navegación o conducción) en función de las preferencias del conductor. Pronto integrará un *HeadUp Display*, que proyecta la información más importante en el cristal del parabrisas.



BMW i8

FAROS LÁSER. Este modelo es un compendio de tecnologías sobre ruedas. Los faros láser iluminan más lejos –casi 600 metros–, son más precisos y tienen más potencia que los convencionales. Su control inteligente modifica el haz para evitar deslumbrar a otros. Seat trabaja en algo similar con tecnología LED.



Ford Mondeo

ASISTENCIA DE APARCAMIENTO. Ford dispone de funciones propias del coche del futuro. Detección de peatones, alerta de accidente con llamada automática a emergencias y el primer sistema de asistencia de aparcamiento. La versión más avanzada aparca el vehículo apretando únicamente un botón.



Lexus NX300 h

CONTROL DE VELOCIDAD INTELIGENTE. El control de velocidad de crucero es habitual, pero hacerlo inteligente, añadiendo un radar frontal, incrementa la seguridad y la comodidad. Adapta la velocidad prefijada en función del tráfico: detectaría un frenado brusco del vehículo precedente y evitaría la colisión.



RESERVA YA TUS VACACIONES DE VERANO

Y TE DESCANTAMOS HASTA

360€

**INCLUIDO
AGOSTO**

Reserva antes del 23 de febrero y consigue grandes descuentos

**MEJOR PRECIO
GARANTIZADO**

260€
BALEARES

280€
CANARIAS

320€
CIRCUITOS
POR EUROPA

360€
CARIBE

**NIÑOS
GRATIS**

Y además, FINANCIACIÓN GRATIS si pagas con tu VISA Halcón / Ecuador.
10 meses sin intereses (TAE 3,36%)*

PROMOCIÓN EXCLUSIVA EN HALCONVIAJES.COM Y VIAJES ECUADOR



*Promoción válida para una amplia selección de establecimientos y circuitos (incluidos en la promoción (consultar). Para reservas realizadas hasta el 23 de febrero (inclusive) y para viajar hasta el 31 de octubre. Los descuentos publicados son por reserva (2 adultos). Consulta precios especiales para NIÑOS. No incluye gastos de gestión (IDE por reserva). Consulta condiciones de esta promoción. PLAZAS LIMITADAS.



Reserva antes del 23 de febrero y consigue grandes descuentos



Información y reservas
902 300 600





HABLA **0** CENT
POR /MINUTO

Y NAVEGA **5'9** €
1GB POR /MES
4G IVA INCLUIDO

pepephone.com



LEJOS DE SER UNA ECONOMÍA DIGITAL

El español consume mucho internet, pero empresas y administraciones, en conjunto, carecen de cultura y formación digitales

JUAN FERRARI

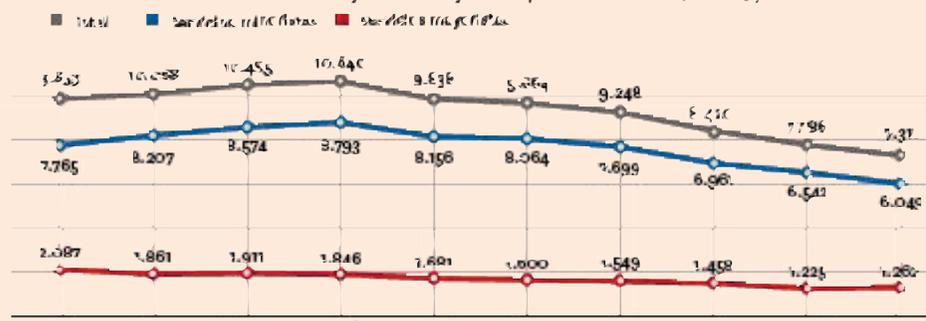
Las telecomunicaciones trascienden a los servicios demandados por parte de ciudadanos y empresas y a la oferta que las operadoras les prestan. Se trata, y nadie lo pone en duda, de un sector estratégico para la economía de cualquier país y las redes de comunicaciones cobran un valor sobresaliente, equiparable a las redes de transporte (carreteras, puertos, aeropuertos) o a las energéticas

(electricidad, gas y combustible). Lo que explica que las telecomunicaciones jueguen un papel prioritario en las políticas de las administraciones, tanto nacionales como europeas.

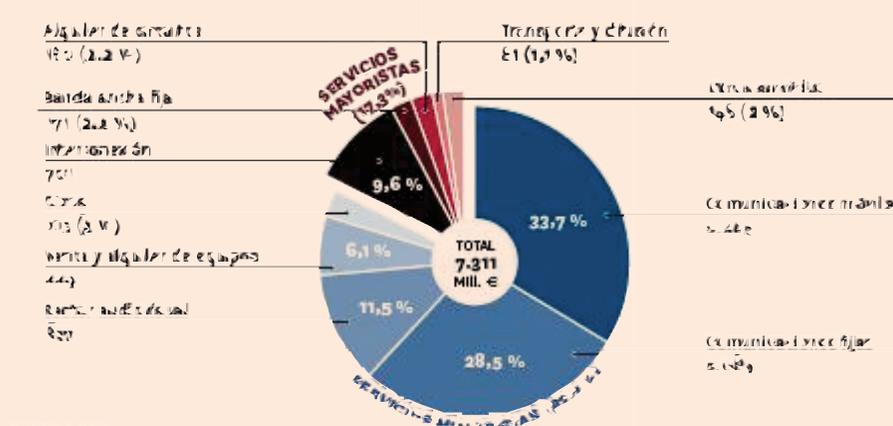
Bruselas ha impuesto la transformación digital como la herramienta imprescindible para que la economía comunitaria sea capaz de competir en igualdad de condiciones con países desarrollados como EE UU o Japón, pero también con las

INGRESOS TRIMESTRALES DEL SECTOR DE LAS TELECOMUNICACIONES

Los datos corresponden al trimestre anterior al de los datos de los países de referencia. Incluye telecomunicaciones y otras empresas como Proximus, Arzente y G3 de Alemania.



INGRESOS POR CONCEPTOS (por trimestre de 2014 en millones de €)



economías emergentes como China, Corea, la India...

Agenda Digital

España da respuesta con la Agenda Digital, un plan para el desarrollo y la implantación de la tecnología en la sociedad y la economía. Eso exige ingentes cantidades de dinero para modernizar la red de telecomunicaciones, sustituyendo el cable de cobre —por el que transcurre la banda ancha ADSL— por la fibra digital o el cable coaxial, mucho más potentes, que permiten pasar de los 100 megas. Igual sucede con la banda ancha móvil, modernizándose constantemente para dar más rapidez y capacidad en la transmisión móvil de datos.

Pero a diferencia de otras infraestructuras como transporte o energía, las autoridades comunitarias han delegado la inversión en las *telecos* privadas y su capacidad de generar retorno financiero, por lo que los ritmos de implantación son mucho más imprecisos.

LAURA R. MEDINA

SIGUE EN PÁG. 11 >

«El compromiso de las telecomunicaciones con España es indudable»

BENIGNO LACORT

Director general AMETIC

La patronal de las empresas tecnológicas españolas defiende el compromiso del sector de telecomunicaciones con la economía digital, como muestran sus inversiones en redes de banda ancha.

¿Cuáles son las perspectivas del sector para 2015?

Se lo plantea como una continuación de su decidida apuesta en la inversión en la modernización y despliegue de nuevas redes de banda ancha, clave para el desarrollo de la Economía Digital.

¿Está respondiendo a la demanda de los españoles?

El compromiso del sector con España es indudable. Al



BIO Ingeniero Superior de Telecomunicación por la Politécnica de Madrid, ha cursado programas de Alta Dirección.

contrario de otras infraestructuras como carreteras o ferrocarril, las redes de telecomunicaciones son soportadas en una gran medida por inversión privada. Los operadores han invertido continuamente grandes sumas para construir y mantener las redes sobre las que se apoya la Economía Digital en un entorno altamente competitivo y enfrentándose a crecientes cargas fiscales y regulatorias.

En 2014 se han producido dos grandes fusiones. ¿Afectarán a la competencia?

No tiene por qué. Hay que tener en cuenta que la crisis ha reducido los mercados im-

pactando en la rentabilidad de las empresas y, sumado a ello, las exigencias regulatorias no dejan de crecer y las inversiones necesarias siguen siendo enormes. En paralelo, la calidad y cantidad de servicios no ha dejado de crecer y el precio al consumidor no ha dejado de bajar. Es importante reseñar que las telecomunicaciones son un sector deflacionario desde hace más de una década.

¿Seguirá la guerra comercial?

Consideramos que la expresión 'guerra comercial' no es adecuada porque no refleja el verdadero valor que el sector aporta a la economía española. Lo que sí es innega-

ble es que las telecomunicaciones presentan continuas caídas de precios desde hace muchos años y, en paralelo, mantienen su compromiso con la inversión.

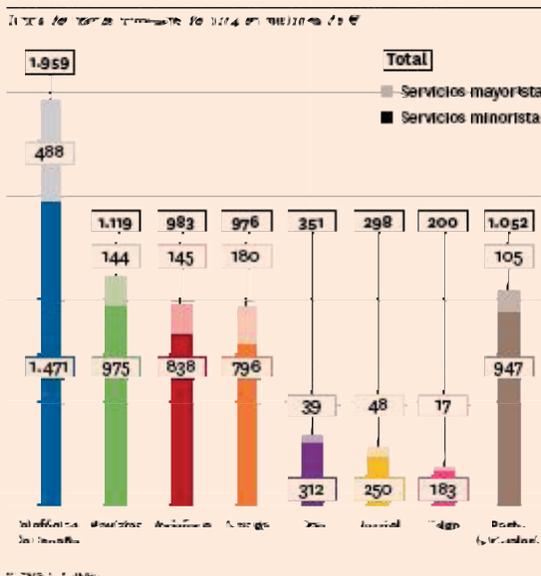
El sector ha perdido 18.000 empleos en una década. ¿Aumentará en 2015?

A pesar de la disminución de ingresos, el sector está haciendo un esfuerzo por mantener el empleo, pero parece obvio que de seguir esta tendencia en los ingresos, mantener el empleo será complicado. Ametic ha propuesto medidas para hacer crecer el sector y percibimos sensibilidad por parte del Ministerio de Industria. **J. F.**

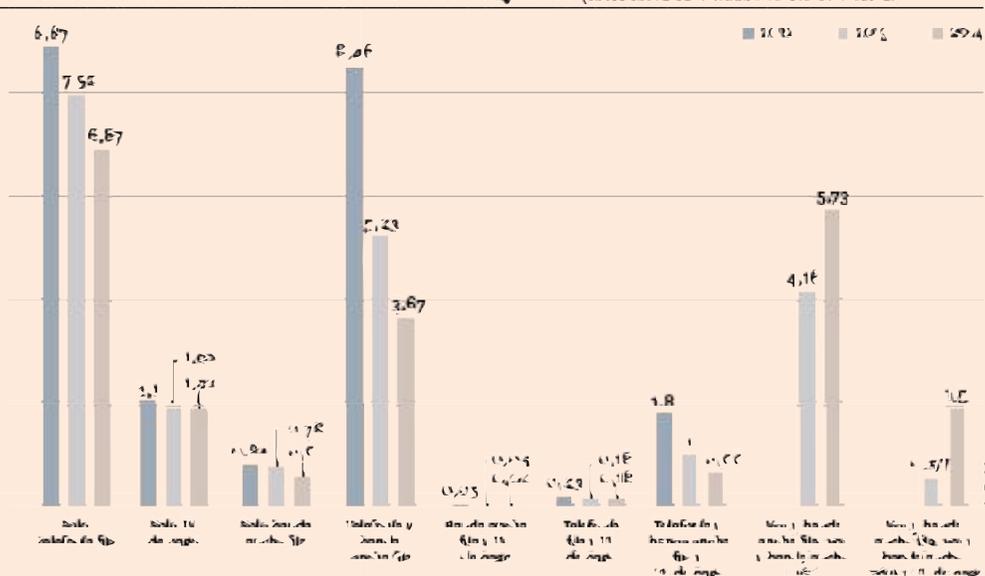
El sector, por su parte, exige que el Gobierno tenga una estrategia digital clara y firme, impulsando decididamente la Agenda Digital. Las operadoras consideran necesario reducir los plazos de decisión, apostar por una digitalización real de la Administración y que el marco institucional no frene, sino que propicie la innovación y la transformación digital.

Fuentes de la asociación, que incluye a las operadoras, matizan: «Los españoles no somos tan digitales como creemos. Ciertamente que somos grandes consumidores de servicios digitales, en especial acceso a internet, pero queda camino por recorrer antes de afirmar que la economía española es una economía digital». Y aunque insisten en la apuesta del sector por la modernización de instalaciones con un esfuerzo inversor y tecnológico en el desarrollo de las redes, consideran que la digitalización de la sociedad va más allá. «Es un proceso integral, en el que es imprescindible seguir avanzando en la alfabetiza-

INGRESOS TRIMESTRALES POR OPERADORAS



ACCESOS A LOS SERVICIOS COMBINADOS EN PAQUETES



Congreso Mundial de Móviles de Barcelona.

ARCHIVO

asociación que agrupa al sector, en 2013 la facturación de las operadoras cayó un 7%, hasta los 32.787 millones de euros, con una ligera deceleración el pasado año, que en el primer semestre redujo ingresos en un 3,3%.

Concentraciones

Así pues, las telecomunicaciones están obligadas a cuadrar una difícil ecuación. Deben seguir invirtiendo en el desarrollo de nuevas redes para cumplir sus compromisos y no quedarse atrás frente a otros países del entorno, aunque con unos ingresos que de momento no parecen darse la vuelta dada la fuerte competencia existente.

La respuesta del sector ha sido doble. Ante un pastel menguante, la reacción empresarial es eliminar competencia. En 2014 se han producido dos grandes concentraciones entre empresas de telefonía móvil con otra de fija. Vodafone adquirió la de cable ONO y Orange está en proceso de fusión con Jazztel, una de las pocas independientes que ha apostado por el desarrollo del ADSL. La operación está pendiente de

Seis dispositivos por español

El español posee una media de seis dispositivos (móvil, ordenador, televisión, consola, tableta, navegador, e-book, decodificador TV y sistema de entretenimiento en el coche), según un estudio de Accenture. Eso le convierte en un consumidor digital avanzado. El perfil del usuario es el de una persona de 14-34 años -nivel socioeconómico medio-alto y con ligera mayoría de hombres frente a mujeres- que reclama más velocidad, seguridad y privacidad.



las autoridades de competencia comunitaria y española.

Pero estos movimientos no han sentado bien en las asociaciones de consumidores. Desde Facua denuncian que la «desaparición de operadores afectará a los precios a medio plazo». Benigno Lacort, director general de Ametic, considera que «en el mundo empresarial, las consolidaciones tienen como objetivo potenciar las sinergias que ofrece el tamaño, que son especialmente importantes en sectores intensivos en inversión».

Paquetización

La segunda respuesta está detrás de estas operaciones de concentración. Los operadores quieren acaparar todos los servicios. Hoy es difícil hablar de ofertas de telefonía móvil, por un lado, y de telefonía fija, por otro. Se está imponiendo la paquetización. Las empresas intentan fidelizar a los clientes y venderles cada vez más producto en un único paquete. Actualmente se impone el 'quintuple': «Voz y banda ancha fija, voz y banda ancha móvil y televisión de pago».

68
millones de líneas telefónicas había en noviembre en España, 18,8 millones de fijas y 50,6 de móviles, según CNMC

ción digital de los ciudadanos y la capacidad digital de los profesionales, tanto en las empresas como en las administraciones públicas».

Sin embargo, los ingresos de las operadoras, encargadas de desarrollar las infraestructuras del futuro, están cayendo de forma constante desde 2008. La crisis y la fuerte competencia, con bajadas de precios, los han mermado. Según datos de Ametic, la

EL MÁS BUSCADO.

INTERNET 5GB	19€/MES IVA incl.	GRATIS PARA SIEMPRE 100 MINUTOS AL MES
------------------------	-----------------------------	---

Solo hasta el 28 de febrero.



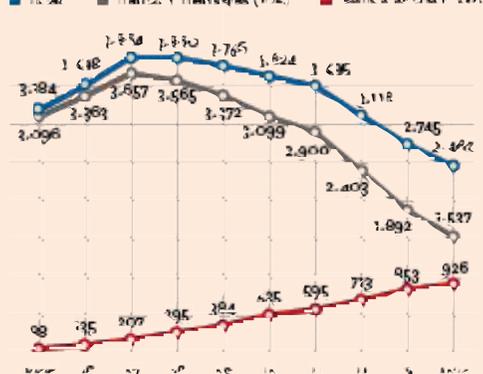
Tarifa del Cero 5GB para altas hasta el 28 de febrero de 2015. 100 min./mes gratis para un máximo de 100 destinos nacionales al mes. Establ. llamada incluido. Después, llamadas a 0cent./min y establ. llamada 18,15cent. IVA incl. Consulta resto de condiciones y normas de uso razonable en yoigo.com. Los megas se pueden usar también para accesos de telefonía IP, no permitidos accesos P2P. Alta velocidad hasta 4G en zonas de cobertura 4G con móviles compatibles, si no alta velocidad hasta HSPA+. Precio del móvil en Tiendas para portabilidad de Contrato a Contrato con La del Cero 5GB hasta el 28/02/2015 con 24 meses de permanencia en tarifa. TIN: 0%. TAE: 5,07%. Comisión de gestión por aplazamiento de 5% (1,20€) que se cobrará en la 1ª factura. El importe total del crédito es de 24€. El importe total adeudado es 25,20€. Operación de financiación sujeta a la autorización de BANSABADELL FINCOM EFC, S.A. Venta no sujeta a la Ley de Venta a Plazos de Bienes Muebles.

¡VIVA LA DIFERENCIA!

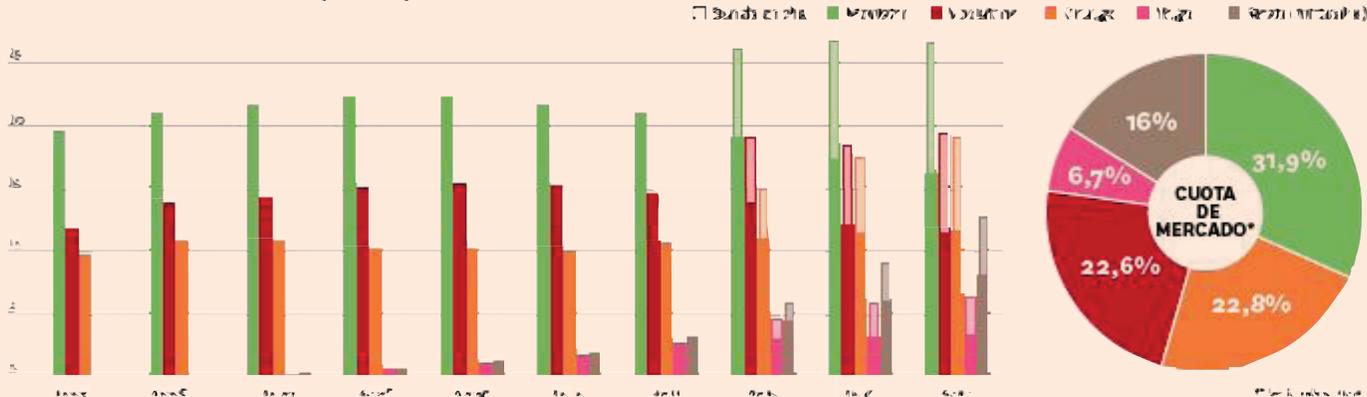
yoigo

DATOS DE TELEFONÍA MÓVIL (en millones de líneas de servicio)

IMPRESOS TRIMESTRALES (en millones de €)



NÚMERO DE LÍNEAS POR OPERADOR (en millones)



POR FIN, 4G DE ALTA CALIDAD

El 1 de abril, las televisiones deben haber desocupado los 9 canales de UHF que usan frecuencias de 800 MHz, lo que garantizará un 4G más rápido y mayor penetración

J. F.

Tras varios años de retrasos, los usuarios de telefonía móvil podrán disfrutar de la tecnología 4G de calidad. A partir del 1 de abril, las operadoras Telefónica, Vodafone y Orange, y algunas virtuales (OPM) que usen sus redes, podrán usar la frecuencia de UHF de 800 megaherzios (MHz), ocupada actualmente por canales de televisión.

La tecnología 4G se oferta en España desde otoño de 2013, pero ante el retraso por parte de las televisiones de dejar libre la frecuencia de 800 MHz, las operadoras optaron por cubrir las frecuencias de 1.800 y 2.600 MHz, a pesar de que habían pagado más de 500 millones cada una de las tres por la banda de los 800 MHz. La diferencia en calidad



Los clientes de móviles con 4G mejorarán la calidad de recepción en interiores.

con dificultad al interior de los edificios.

Fuentes consultadas de Vodafone y Orange explican que aquellos clientes que dispongan de líneas de banda ancha, ya en 4G, empezarán a recibir datos en la nueva frecuencia sin necesidad de hacer nada. La inmensa mayoría de los terminales de móviles y tabletas están capacitados para operar en cualquiera de las frecuencias bajo las que corre el 4G. Además, no precisan cambiar de tarifa, pues de momento continuarán con las mismas. Simplemente es una mejora tecnológica.

Respecto a la infraestructura ya desarrollada con antenas de frecuencias de 1.800 y 2.600, en Vodafone y Orange aclaran que no será necesario adaptarlas todas, pues los 800 MHz permiten cubrir áreas mayores con menor número de estaciones. «Pero esto no implica necesariamente que se dejen zonas sin cobertura de 800; por el contrario, a largo plazo todo el territorio nacional que tenga cobertura de 1.800 MHz, tendrá también cobertura de 800 MHz», aclaran en Vodafone.

Altas inversiones

La expansión de la banda ancha precisa numerosas inversiones para el desarrollo de nuevas redes de alta potencia. De hecho algunas compañías, como Vodafone, están dando un paso más allá y están ofreciendo en 8 grandes ciudades servicios en 4G+, que permiten descargas de 300 megabites por segundo.

Las fuentes de Vodafone explican que en otoño de 2013 aprobaron el plan Sping, con inversiones de 640 millones de euros en dos años, para implantar el 4G. Este es el segundo. Resaltan que en julio de 2011, Vodafone España adquirió al Gobierno 20 MHz de la banda 800 y 40 MHz de 2,6 por 518 millones de euros.

OFERTAS OPERADORAS EN BANDA ANCHA



Todas las modalidades de las tarifas **Fusión y VIVE** son compatibles con 4G. En <http://www.movistar.es/particulares/coberturas/movil/4g/> se puede ver la cobertura nacional.



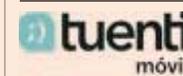
La casi totalidad de las tarifas son de 4G. La mejora de la cobertura con los **800 MHz** es independiente de la renovación de planes de precios. La red propia llega a 760 municipios.



Amplia oferta de tarifas 4G para residentes y empresas desde **8,95 euros en Ardilla**. Actualmente disponen de 4G 2 millones de clientes y cubren más de 700 localidades.



Todos los clientes tienen 4G con sus tarifas, sin coste alguno, con la frecuencia de **1.800 MHz**. Yoigo no adquirió bandas de 800 MHz, por lo que no les afecta el dividendo digital.



La filial juvenil de Movistar realiza test del 4G usando la red de Telefónica. Incluirán **Vozdigital** sobre IP desde su app a cualquier teléfono móvil o fijo de forma ilimitada en algunas tarifas.



En el área de empresas, ofrece 4G a través de **NEO**, la empresa que acaban de adquirir en la frecuencia 3,5 GHz. Y para residencial, están diseñando el servicio bajo la red de Orange.

52,56

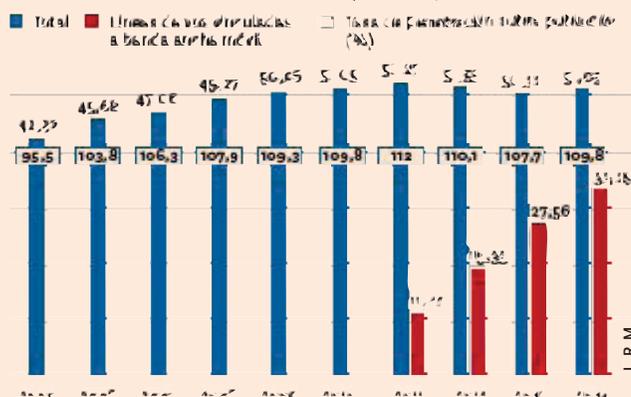
millones de líneas móviles ha sido el máximo registrado en el 1.º trimestre de 2012; en el 3.º trimestre de 2014, 51,64

es abismal. Aunque las compañías hablaron de descargas de datos de hasta 150 megabites por segundo y subidas de 50, estas velocidades se alcanzan en la banda de 800 MHz y no en las de 1.800 o 2.600.

El 1 de abril es cuando se empezará a notar de verdad el 4G para los clientes de esas tres operadoras que disponen de licencias para arrancar en 800 MHz. Otra ventaja evidente es la cobertura, pues hasta ahora la señal de 1.800 y 2.600 MHz llegaba

FIRMA FOTO

EVOLUCIÓN DE LÍNEAS Y PENETRACIÓN (en millones)



Fuentes de Orange resaltan que la empresa tiene un plan total de 1.100 millones de euros, incluyendo la compra de licencias. «Esta cifra alcanzará los 1.500 millones en los próximos dos o tres años», declaran. A partir del 1 de abril, la empresa usará, además de 1,8 y 2,6 GHz, la banda de los 800 MHz.

Telefónica también ha invertido mucho dinero en la implantación del 4G, y aunque fue la última en arrancar, fue la primera en cubrir la mayor parte de las grandes ciudades españolas.

En el caso de Yoigo, según explican fuentes de la empresa, la llegada de los 800 no les afecta, pues solo compraron licencias en la subasta de 2012 para emitir en 1.800 MHz multibanda, emitiendo desde verano de 2013. Actualmente cubren el 65% del territorio nacional. Por su parte, Masmóvil oferta 4G a través de la red de Neo en 3,5 GHz.

Menos líneas

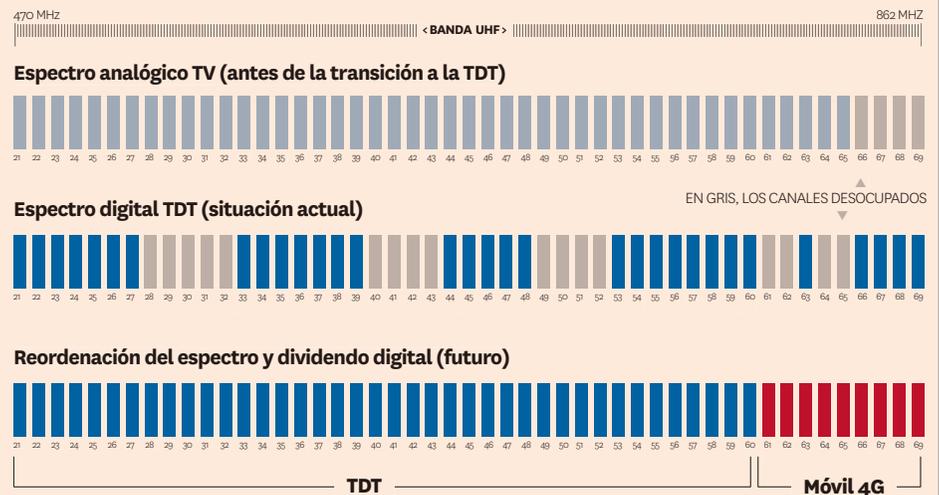
El número de líneas registradas el tercer trimestre de 2014 fue de 51,05 millones, un 109,8% de la población total.

Aunque se superaron nuevamente los 51 millones de líneas, inusual desde 2012, en noviembre descendió a 50,64. Lejanos están los 52,56 millones de líneas móviles de principios de 2012.

No parece, pues, que se avecine un cambio de tendencia en la telefonía móvil al alza. En consonancia, los ingresos de las operadoras continúan cayendo: 2.463 millones de euros en el tercer trimestre de 2014, dos terceras partes del máximo conseguido en 2007, cuando las *telecos* facturaron 3.865 millones.

Más lógica, e irreversible, es la penetración de la banda ancha móvil, con el 4G como gran atractivo tecnológico, que sigue creciendo en detrimento del tráfico de voz y mensajes, que van perdiendo peso. De hecho, muchas de las operadoras virtuales (OMV) basan sus tarifas en la disposición de datos móviles, mientras que apenas ofertan minutos. Los usuarios, especialmente los más jóvenes, cada vez se comunican más por internet (tirando de datos) que por la palabra. De los 51 millones de líneas móviles del tercer trimestre, 33,3 millones eran banda ancha, un 75%. En 2011, las líneas de alta velocidad no llegaban al 33%.

TELEVISIONES Y OPERADORAS SE DISPUTAN NUEVE CANALES DEL UHF



EL DIVIDENDO DIGITAL O LA PELEA DE GALLOS

Parece que esta vez sí. El 1 de abril se producirá el apagón de aquellas emisoras de televisión que ocupan los canales 61 al 69 de UHF, entre las frecuencias de 790 a 862 MHz. Este espectro heriziano debe quedar libre para que las operadoras telefónicas puedan ofertar a sus clientes una telefonía 4G que, a diferencia de la disponible hasta ahora, permitirá

más velocidad de subida y bajada y una mejor cobertura dentro de los edificios.

En realidad, las televisiones deberían haber abandonado estas frecuencias en enero de 2014, pero algunas cadenas recurrieron a los tribunales, dilatando el proceso, a pesar de que las operadoras abonaron al Gobierno las cuotas que les daban derecho a usarlas hace años.

Luego se pospuso al 1 de enero de 2015, pero el Gobierno decidió darse tres meses para garantizar que ningún español tendría problemas para sintonizar los nuevos canales que han de reubicarse en el resto de la frecuencia que ha quedado para ellos (canales 21 al 60).

Los expertos han alertado de interferencias, por parte de las antenas telefónicas, en las emisoras de televisión que ocupen los canales más cercanos al 61. Por evitarlo, el Gobierno exige nuevas inversiones a las operadoras. **J.F.**

Popular

Empresas, personas y sociedad

Avanzar y hacer avanzar

Atreverse, con los pies en la tierra. Pensando en hoy y en mañana.

Un banco de aquí. 90 años comprometidos con las empresas, ayudándolas a crecer. Comprometidos con las personas, construyendo relaciones cercanas y duraderas.

Un banco transparente, abierto y cercano.

Con paso firme



La alta velocidad en las comunicaciones es uno de los principales requisitos que exigen los usuarios. GTRES

NUBARRONES EN LA FIBRA ÓPTICA

El cable de cobre se está sustituyendo por nuevas tecnologías. Exigencias del Gobierno a Telefónica ponen en peligro el despliegue

J. F.

La Agenda Digital para España marca como objetivo que en 2020 la totalidad de la ciudadanía disponga de cobertura de telefonía fija de 30 Mb de capacidad, y la mitad, de 100 Mb. Los 30 Mb se pueden alcanzar con los actuales cables de cobre gracias a la tecnología VDSL, un paso más allá del ADSL. Pero para disfrutar de 100 Mb o más, se precisa abrir zanjas y poner cables de alta capacidad, bien de fibra óptica o bien coaxial.

El desarrollo de esta nueva red corre a cargo de las operadoras, de las grandes, se entiende. Por un lado Movistar, y por otro, Vodafone y Orange, que mantienen un acuerdo para ir extendiendo su propia red. Además, estas dos últimas han adquirido otras operadoras que han invertido en redes de telefonía fija. Vodafone se ha hecho con Ono y Orange está en

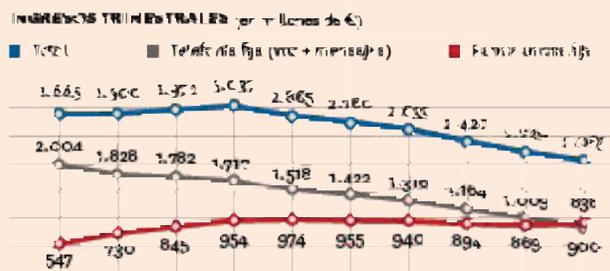
Tecnologías de alta velocidad

La alta velocidad se ha oferta siempre a través de los antiguos cables de cobre, con la tecnología DSL: el ADSL, primero, que ha permitido alcanzar los 20 Mb, y el VDSL, los 30 Mb. La nueva generación (NGA) implica la instalación de nuevos cables de mayor capacidad. Bien HFC, coaxiales, que en España ya hay instalados 9,9 millones de accesos, o fibra óptica. En este caso puede ser FTTH, donde la red llega hasta el hogar (12 millones), y FTTN, hasta el nodo (0,7 millones).

proceso de fusión con Jazztel, lo que genera tres grandes redes en España: Movistar, Vodafone-Ono y Orange-Jazztel.

Sin embargo, la CNMC, la reguladora de las telecomunicaciones en España, presentó en diciembre una propuesta polémica, que obliga a Telefónica a compartir su

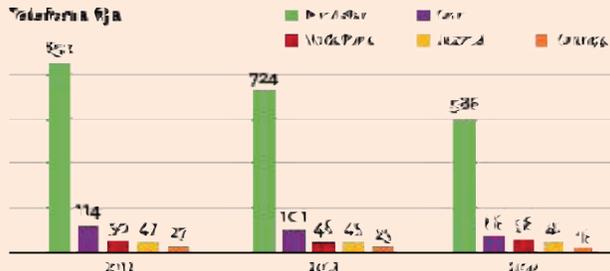
DATOS DE TELEFONÍA FIJA Y BANDA ANCHA (30 minutos)



CÓMERCIO DE LÍNEAS DE TELEFONÍA FIJA (en millones)



INVERSIÓN INICIALES POR OPERADOR (en millones de €)



red de fibra óptica con sus competidores, a excepción de nueve grandes ciudades: Madrid, Barcelona, Valencia, Sevilla, Málaga, Badalona (Barcelona), Alcalá de Henares, Coslada y Móstoles, las tres del cinturón de Madrid.

La respuesta de la operadora ha sido paralizar al menos un tercio de sus inversiones en fibra óptica, lo que equivale a dos millones de nuevos hogares en 2015. En la actualidad, hay 1,45 millones de líneas contratadas de fibra óptica, de las que 1,2 millones son de Movistar.

Fuentes de Vodafone declaran que la empresa respalda la decisión del regulador que obliga a Telefónica a compartir con el resto su futura red de fibra. Consideran que las redes de nueva generación Vodafone-Ono y Orange-Jazztel representan un porcentaje de población superior al 50%. Entienden, además, que las nueve poblaciones que quedan fuera de la obligación de Movistar albergan al 16% de la población española. «Implica una importante exigencia de despliegue adicional para los alternativos», remarcan.

Telefónica no lo ve así, y considera que si finalmente se aprueba la propuesta de la CNMC, actualmente en trámite de consulta, mermará la rentabilidad de las inversiones necesarias para extender la fibra óptica por todo el territorio nacional. En Vodafone no están de acuerdo. «Telefónica tiene garantizado obtener por la prestación del servicio mayorista una rentabilidad similar a la que obtiene mediante la prestación de un

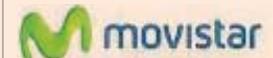
68%
de las líneas de telefonía fija instaladas en noviembre eran banda ancha; 12,89 millones de un total de 18,85 millones

servicio a su cliente final por esa misma infraestructura».

Pero el uso de la red no es el único contencioso entre las grandes operadoras; los contenidos que circularán por ella también generan polémica. Orange, en un frente común con Vodafone, ha pedido a la CNMC que aunque Telefónica adquiera los derechos televisivos de grandes eventos deportivos o Canal+, cobre a las operadoras un precio por el servicio mayorista menor que lo que obtiene de sus clientes.

De momento, la fibra llega a 1,4 millones de hogares, y el cable coaxial, a 2,13 millones, por lo que queda todavía mucho cable por tirar.

OFERTAS OPERADORAS



Internet base, con 10 Mb por fibra o ADSL allí donde no tienen cable, por 38,7 euros; 42 euros si se suma móvil y televisión. **Para 100 Mb**, Movistar tiene una oferta por 38,18 euros el primer año, 54 euros en la modalidad Fusión TV contigo, que incluye móvil y televisión.



Oferta fijo de 30 Mb por ADSL o por fibra desde 36 euros al mes y, además, en fibra da la opción de 100 y 200 Mb. **En fibra**, los precios suben a 49,55 los 100 Mb y a 59,99 los 200 Mb el primer año. Por 6 euros más, disponible Yomvi (televisión) o Napster (música).



Los clientes disponen de una amplia oferta para acceder a internet, eligiendo entre ADSL o fibra. Si se desea **televisión**, se puede sumar por 12 euros más. En ADSL la velocidad máxima es de 20 Mb y con fibra, tanto en 200 como en 100 Mb, de 30 Mb.



No dispone de una red propia, por lo que oferta Fusión a lo Yoigo a través de Movistar. **Hasta 10 Mb** en Fusión Plana con móvil por 41 euros, y Fusión Infinita, 59 euros. Para 100 Mb, Fusión Fibra Infinita con móvil por 71,30 euros.



Además de sus paquetes combinados de móvil + fijo, oferta solo fijo desde 19,30 euros, en ADSL para 12 Mb o en fibra para 20 Mb. **Para más velocidad**, 30 Mb con ADSL por 24,24 euros o 50 Mb con fibra por el mismo precio. 200 Mb por 36 euros.



Oferta fibra desde 19,9 euros con alta, instalación y wifi gratis, llamadas a fijo ilimitadas y 60 minutos de móvil el primer año. Si **se busca más velocidad**, por ejemplo 50 Mb, las mismas condiciones por 24 euros, y en caso de 100 Mb, sube a 33,76.



La marca, propiedad de Orange, dispone de fijo, cuya velocidad dependerá de la cobertura que tenga **Orange en la zona**. Por 27,95 euros, incluye llamadas ilimitadas a fijos nacionales y 1.000 minutos de móvil por la noche o fin de semana. Un año de permanencia.

EXTRA TELEFONÍA

Meizu **MX5**

Se habla de él, pese a que el MX4 tiene solo 3 meses. La novedad sería una doble pantalla; la de detrás, de tinta electrónica de baja calidad que ahorra batería, para leer documentos. Y una cámara de 41 píxeles.

Precio sin determinar.



HTC **One M9**

Poco se sabe de su diseño, salvo que aprovechan al máximo el espacio para la pantalla. Adelgaza de grosor y refuerza la calidad de su cámara, posiblemente de Sony, de la conectividad y de la sonoridad. **Por encima de los 500 €.**



Motorola **Moto X2014**

La segunda generación de Moto X está en el mercado desde otoño. Dispone de un elegante borde de aluminio, pantalla Full HD de 5,2 pulgadas, cámara de 13 megapíxeles y procesador Qualcomm 801 de 2 GB. **499 €.**



Microsoft **Lumia 1030**

Más rumores. Sucederá al 1020 y siguiendo su estela montará una megacámara, en este caso de 50 megapíxeles. Usará el Windows 10, que todavía no se conoce, será de metal y su pantalla, QHD, de alta definición. **Precio sin determinar.**



Oppo **U3**

Este modelo, que fue presentado en enero, es una *phablet*, a medio camino entre móvil y tableta con pantalla de 5,9 pulgadas. Procesador Media Tek de 1,7 GHz, 2 GB de RAM, cámara de 13 megapíxeles y de 5 lateral. **No se sabe si vendrá a España.**



Samsung **Galaxy S6**

Su llegada está prevista para marzo y los rumores hablan de dos versiones, una de ellas, la Edge, montará una pantalla curvada, y la otra será de 5,5 pulgadas. El procesador contará con 3 GB de RAM. **Rumor de más de 700 €.**



EL ÚLTIMO GRITO EN MÓVILES

Los grandes fabricantes tienen a punto las nuevas versiones de los teléfonos que lanzarán este año. Los adictos a los móviles y a las tabletas esperan con impaciencia que llegue ese momento

J. F.

Lugar, la Fira Internacional de Barcelona; la fecha, del 2 al 5 de marzo. El Mobile World Congress vuelve un año más a despertar pasiones entre los amantes de lo último en tecnología.

Los rumores corren y aunque nada hay oficial, la mayoría de los grandes fabricantes mundiales de móviles han soltado globos sonda sobre la posibilidad de que presenten sus novedades de *smarthpho-*

nes de gama alta aprovechando el mayor evento mundial del sector.

Les han entrado las prisas si quieren parar los pies a Apple y su recién estrenado iPhone6. El fabricante estadounidense ha vendido en el cuarto trimestre del pasado año casi 75 millones de teléfonos móviles inteligentes, acercándose peligrosamente a Samsung, que ve peligrar su liderazgo mundial; a lo que contribuye la tibia acogida de su Galaxy S5.

En Barcelona se podría desvelar su sucesor, el Galaxy S6, con el que hacer frente al iPhone de Apple. No son los únicos: HTC podría hacer lo propio con el One M9; Microsoft Lumia, con un nuevo modelo, quizá el 1030; LG, con el G4, y Sony Xperia acudiría al Mobile con el Z4.

Pero también habrá que estar pendientes de las marcas chinas que se están abriendo un hueco mundial a base de precio y de una calidad razonable.

LG **G4**

Seguirá apostando por la calidad de la pantalla, quizá 3K. Rumores de que rebajará a 5,3 pulgadas o quizá repita a 5,5, y una resolución de 2880x1620 píxeles. Procesador Snapdragon 810 y 4 GB de RAM. **Precio sin determinar.**



Sony **Xperia Z4**

Aún caliente el Z3, se habla ya de su sucesor. Usará el chip Snapdragon 810 de 64 bits. Se habla de dos posibles modelos, uno de formas más cuadradas. Pantalla QHD de entre 5,2 y 5,5 pulgadas. **Precio sin determinar.**



Xiaomi **Mi5**

Aún sin confirmar, parece que tendrá una pantalla de 5,7 pulgadas, 3 GB de RAM y un procesador Qualcomm Snapdragon 810 de 64 bits. De todas formas, todo apunta a dos nuevos dispositivos del fabricante. **Entre 250 y 300 €.**



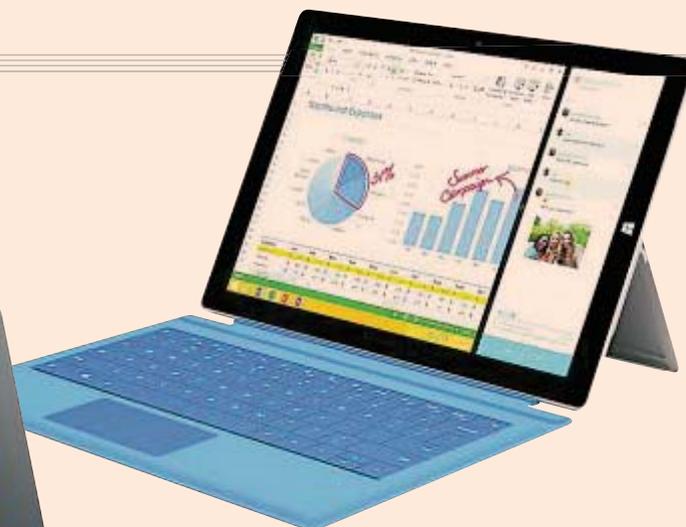


Lenovo **Yoga 2**

PIONERO DE LOS ULTRABOOKS. La pantalla del Yoga, de 13 pulgadas multitáctil, gira 360 grados para convertirse en tableta (bloqueando el teclado). Es muy ligero y resistente y aguanta hasta 8 horas sin recargar. El procesador Intel hasta i7 ofrece potencia de sobra. **Precio: 799 €.**

Acer **Aspire Switch 10**

ELEGANTE Y COMPACTO. En modo tableta destaca su pantalla de 10 pulgadas con protección Gorilla Glass. Con el sistema de pestañas se une al cuerpo que incluye teclado, conexiones y batería extra. De pequeño tamaño y escaso kilo de peso, su procesador es un Intel Atom con 32 GB de capacidad. **Precio: 349 €.**



Microsoft **Surface 3 Pro**

TRANSGRESOR. Su aspecto de tableta gordita, con pantalla táctil de 12 pulgadas que incluye un atril multiángulo, esconde un completo portátil con conexiones integradas (USB, HDMI, ranura microSD, etc.). Solo necesita una funda teclado para convertirse en un portátil. Es el más caro, sobre todo si se configura con Intel i7. **Precio: desde 799 €.**

PORTÁTILES CON ALMA DE TABLETA

La convergencia del mundo de las tabletas con los ordenadores portátiles no tiene frontera definida. Las marcas se inventan una nueva especie, los convertibles dos en uno

JUAN CASTROMIL / CLIPSET

Llevar ya un tiempo entre nosotros camuflados con sus dos caras, por un lado portátil, y por el otro, tableta. Pero pocos saben realmente que existen ni cuáles son sus ventajas e inconvenientes. Son los portátiles híbridos, dos en uno o convertibles, ya que hay tantas denominaciones como formatos.

Lo primero que destaca de la mayoría de ellos es su diseño 'diferente'. Casi siempre son portátiles ultraligeros con algún detalle que los hace destacar frente al resto. Esto es debido a que la transformación de portátil a tableta suele requerir de algún truco físico. Puede ser una pan-

talla con una bisagra que gira 360 grados, tal vez un clip que une invisiblemente la pantalla y el teclado o incluso un sistema magnético que aporta una imagen de unidad a un sistema de varios elementos. Cada una de las soluciones ofrece un sistema de conversión diferente que redundan en su peso, tamaño y comodidad de uso. El resul-

30

millones de **convertibles dos en uno** se venderán en 2018, con una tendencia de crecimiento anual de cerca del 10%

tado es que hay modelos con un carácter más de ordenador y otros más de tableta en función de su construcción.

Una vez superado este punto llega la eterna lucha entre la potencia y la autonomía, otra de las características que aporta más personalidad. La mayoría usan procesadores propios de portátiles y esto supone favore-

cer la potencia a costa de un consumo mayor que las tabletas. Pero no todos son iguales, ya que podemos encontrar desde Intel Core i7, hasta Atom, pasando incluso por los Celeron o los nuevos Intel M. Lo bueno es que permiten alojar baterías de mayor capacidad (o una segunda batería en el teclado) y todos superan las 8 horas diarias de autonomía.

La peculiaridad de esta especie es que todos son equipos basados en Windows. Esto supone que Windows tiene en ellos una oportunidad única donde demostrar todo lo que es capaz de ofrecer como plataforma de productividad y ocio. Los usuarios de Apple o Android tendrán que buscar otras alternativas –aunque algunos modelos permiten funcionar de forma dual con Android–.



Asus **Transformer Book T100TA**

EN FAMILIA. Los Transformer son tabletas que encajan en teclados y se convierten en portátiles con batería y conexiones ampliadas. Un anclaje central separa la pantalla de 10 pulgadas del cuerpo del sistema. Procesador Intel Atom combinado con un SSD de 32 GB y disco duro de 500 GB. **Precio: 399 €.**



HP **Pavillion x360**

COLORES SIN DISCO DURO. Basados en procesadores Intel Celeron, sus diferentes tamaños de pantalla giran por completo para convertirse en una tableta compacta. Apuesta por el minimalismo y la velocidad. Sustituye el disco duro por un SSD (aunque de solo 32 GB) que se combina con 1 TB en la nube. Acabados de colores. **Precio: 599 €.**



Toshiba **Radius 11**

CAPAZ Y MUY CONECTADO. Pequeña pantalla táctil de 11,6 pulgadas que usa el sistema de doble bisagra con giro completo. Procesadores Celeron o Pentium con 4 GB de RAM para aportar potencia sin excesivo consumo. Gran capacidad (500 GB) y alta conectividad (incluyendo salida de vídeo HDMI). **Precio: 429 €.**

LAS MEJORES OFERTAS DE
TABLETS
ESTÁN EN

Phone House

80€ AL TRAER TU TABLET SAMSUNG USADO
DESCUENTO
COMO MÍNIMO, EN TU TABLET SAMSUNG

Ejemplo de la promoción:



SAMSUNG GALAXY TAB 3 LITE 7" - WIFI

Android 4.1 • Dual Core 1,2Ghz • 1 GB RAM • 8GB
Resolución 1024X600 • Cámara 2 MPX

19€

PVP máximo si nos traes tu tablet Samsung usado
(PVP sin promoción: 99€)



SAMSUNG GALAXY TAB 4 10,1" - WIFI

Android 4.4 • Quad Core 1,2Ghz • 1,5 GB RAM
16GB • Resolución 1280x800 • Cámara 3 MPX / 2 MPX

159€

PVP máximo si nos traes tu tablet Samsung usado
(PVP sin promoción: 239€)

Promoción 80€ al traer tu tablet Samsung: El descuento puede ser superior según la valoración del tablet Samsung que se entregue. El tablet entregado debe poder encenderse e incluir su cargador original según normas de Plan Móvil Phone House (consulta en tienda o en www.phonehouse.es). Promoción limitada a 300 unidades en total. Precios válidos sólo en Phone House hasta el 28 de febrero de 2015.

TABLET 7" - WIFI + 3G
ALCATEL PIXI

Android 4,4
Dual Core 1,2Ghz
512 MB RAM
4GB
Resolución 960x540
Cámara 0,3 MPX / 0,3 MPX
GPS

89€



TABLET 10,1" - WIFI
GIGASET QV 1030

Android 4,2
Quad Core 1,8Ghz
2 GB RAM
16GB
Resolución 2560X1600 WQXGA
Cámara 8 MPX / 1,2 MPX
Batería gran capacidad 9.000mAh

~~179€~~
149€



Siempre cerca de ti: **más de 500 tiendas, www.phonehouse.es ó 91 829 91 02**



Madrid es la última ciudad española que se ha incorporado al sistema de alquiler de bicicletas, eléctricas en este caso. ARCHIVO

Al trabajo en **bicicleta** pública

El 'boom' de las bicicletas municipales ha acabado y hoy solo aguantan los modelos más robustos y mejor contruidos. Ciclistas, conductores y peatones todavía mantienen relaciones tensas

FRANCISCO ROUCO

Si España llegó a tener en funcionamiento 132 sistemas de bicicleta pública en 2011, más que Dinamarca y los Países Bajos juntos, hoy son 91 los que están activos. Como activos se entienden tanto los que funcionan a pleno rendimiento, como los de Barcelona, Sevilla, Valencia o Zaragoza, como los que todavía están en fase de pruebas, como el de Madrid, el último gran proyecto de bicicleta pública en España.

Entre el boom de la bicicleta municipal, impulsado por el Instituto de Diversificación y Ahorro de Energía, IDAE, entre 2005 y 2008, y hoy, más de un tercio de los proyectos han desaparecido: Torrelavega (6 meses en funcionamiento),

Terrasa, Pontevedra, Alicante o Jaén, cuyo servicio solo duró 15 días, son algunos ejemplos de proyectos fallidos.

«En España encontramos dos tipos de sistemas de bicicletas públicas: los que funcionan en las grandes ciuda-

132

servicios activos de alquiler de bicicletas tenía España en 2011, más que en los Países Bajos y Dinamarca juntos

des, con un sistema denso y bien gestionado, y los que encontramos en ciudades más pequeñas, donde la financiación y la gestión son más inestables», explica

Esther Anaya, experta en movilidad en bicicleta.

En materia de movilidad sobre dos ruedas, las grandes ciudades se parecen entre sí, incluso guardan semejanzas con las capitales europeas: «En ciudades donde ya existe una cobertura de transporte público, la bicicleta se deja para los trayectos cortos. Al principio se utiliza para ir al trabajo pero, en cuanto el usuario se acostumbra, diversifica su uso y lo utiliza también para las compras o recados varios», explica Anaya.

¿Estamos preparados?

A falta de firmar el Reglamento General de Circulación, incluido en la nueva Ley de Tráfico, aprobada en mayo, los ayuntamientos regulan la circulación de bicicletas a gol-



Las eléctricas son más cómodas

Todas las bicicletas de BicimAD, el servicio de alquiler público de Madrid, son eléctricas. Si San Sebastián fue la primera ciudad europea en completar una flota 100% eléctrica, en 2013, Zaragoza, Valencia o, más recientemente, Barcelona también apuestan por la ayuda de la pedalada asistida. Este vehículo no sube las cuestas solo, pero sí reduce notablemente el esfuerzo que se tiene que hacer. «En ciudades con cuestas viene muy bien para la gente que no esté acostumbrada», explica Manuel Martín, de ConBici.

pe de ordenanza municipal. Uno de los más activos es el de Zaragoza, que en 2009 dictó la Ordenanza de Circulación de Peatones y Ciclistas, que permitía la circulación de las dos ruedas sobre zonas peatonales y aceras. Esta decisión no gustó a un grupo de ciudadanos, que llevaron la norma al Tribunal Superior de Justicia de Aragón. Tras cinco años de reflexión, el Tribunal dio la razón a los denunciantes: desde septiembre de 2014, las bicicletas tienen prohibido circular por las aceras y zonas peatonales de Zaragoza.

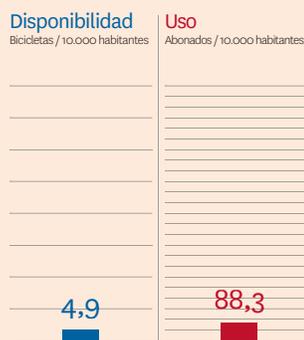
Para Manuel Martín, director técnico de ConBici, Coordinadora en Defensa de la Bicicleta en España, el conflicto entre peatones y ciclistas tiene su origen en el «enfrentamiento entre personas y co-

EL SERVICIO MUNICIPAL DE ALQUILER DE BICICLETAS EN ESPAÑA...



MADRID

BiciMAD es el proyecto más reciente. Activado en **julio de 2014**, la demanda desbordó las previsiones y hubo descoordinación al principio. La primera fase cuenta con **1.560** bicicletas eléctricas y **123** estaciones para los casi **28.000** abonados.



BARCELONA

Bicing, activo desde **2007**, es uno de los sistemas más desarrollados de Europa. Recientemente renovó parte de su flota con nuevos vehículos eléctricos, y actualmente suma más de **6.000** bicicletas y **420** estaciones para **96.000** abonados.



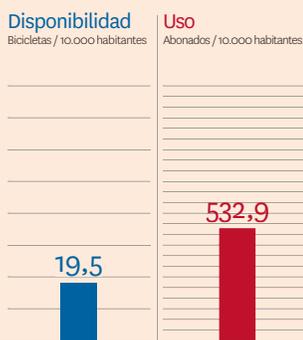
VALENCIA

Valenbisi cuenta con unas **2.750** bicicletas y **275** estaciones. En marcha desde **2010**, en 2012 tocó techo con **112.000** abonados, es decir, en torno al **14%** de los vecinos de la capital. Actualmente la cifra ronda los **93.000** abonados.



ZARAGOZA

La capital aragonesa es una de las ciudades que mejor ha combinado la bicicleta en su plan de movilidad. **Bizi**, el servicio municipal de alquiler de bicicletas, activo desde **2008**, cuenta con unos **35.500** abonados, **1.300** bicis y **130** estaciones.



SEVILLA

Sevici entró en funcionamiento en **2007** y hoy cuenta con casi **45.000** abonados. Dos de cada 10 desplazamientos en bicicleta por Sevilla son sobre un vehículo municipal. Sevici cuenta con **2.650** bicicletas para **260** estaciones.



... Y EN OTROS PAÍSES

El primer sistema de bicicleta pública apareció en **Ámsterdam** en 1968, dentro de unas medidas para mejorar la urbanidad de la ciudad. Por entonces no existían registros ni estaciones de aparcamiento, sino que sus usuarios las cogían y dejaban donde querían. Los robos impidieron que el sistema se extendiera. El siguiente paso evolutivo se dio en **Copenhague** en 1998 donde, ahora sí, se establecieron puntos de aparcamiento para las bicis, aunque con un sistema de cierre un tanto hosco que se abría con una

moneda. Sin embargo, por aquella época todavía no había registros, así que las bicicletas se reutilizaban hasta que alguien decidía quedarse con alguna. El sistema público de bicicletas que hoy conocemos, con aparcamientos y registros informatizados, surgió en Europa a comienzos del siglo XXI. Desde entonces, algunos países lideran la apuesta por la bicicleta como transporte urbano. Por ejemplo, en **Francia** se paga a los empleados que acuden al trabajo sobre dos ruedas; y lo mismo ocurre en **Noruega**, donde la Policía para a los ciclistas para hacer recuento de



Ámsterdam fue pionera en la implantación del sistema público. GTRÉS

sus kilómetros recorridos y abonarles en consecuencia. Ambos países, a los que se unen los ya citados **Países Bajos** y **Dinamarca**, reconocen que ahorran dinero, pues reducen el tráfico, disminuyen el gasto sanitario y contribuyen a mejorar, o a no empeorar, el medioambiente. El **Reino Unido** también apuesta por la bicicleta: se enseña circulación vial para ciclistas en sus escuelas y sus capitales –encabezadas por Londres, donde el 40% de la población tiene una bicicleta– están repletas de carriles-bici.

ches». Para Martín, «la gente no está acostumbrada a ir en bici por la ciudad, y va por la acera, lo que agobia a determinados peatones. Este comportamiento –ir en bici por la acera– molesta a las personas y nos molesta también a las asociaciones. Lo que queremos es que se recupere la calzada para las bicicletas, que los coches tengan que reducir su espacio para que puedan circular ambos».

«Educación y normativa son las claves –explica Esther Anaya–. Tenemos que priorizar el respeto mutuo y el sentido común. Las ordenanzas municipales intentan hacer reglas para todo, se intentan cuantificar cosas que son de sentido común: si vas en bici, sabes que no puedes pasar rápido al lado de un vian-

dante porque este puede girarse», concluye.

Hacer pedagogía parece ser la clave. En el Reino Unido, a los niños se les enseña las normas de circulación que afectan a las bicicletas. Son clases instruidas por profesores especializados en movilidad que tienen que acreditar-se como tal. En nuestro reglamento la regulación sobre la circulación de las bicicletas no se enseña, es algo que solo aprende quien tiene interés.

El esfuerzo debe estar en enseñar la normativa general más que las normas particulares, sostiene Anaya. Y añade: «Como ciclista, de nada me sirve que me digan cuánto tiene que medir la acera para poder ir en bici porque no voy con un metro. Sí me sirve que me digan que en las

EL CICLISTA URBANO

DERECHOS...

Preferencia ▶ Las bicicletas son vehículos preferentes en aquellos carriles señalados con límite de 30 km/h. Los coches no podrán adelantarlas.

Por en medio ▶ El ciclista puede circular por el centro del carril, pues así es más visible y da más tiempo de reacción a otros vehículos al girar.

Rotondas ▶ Si el ciclista no se siente

seguro al recorrer una rotonda, puede bajarse de la bici y cruzarla a pie o por la acera.

Pasos de cebra ▶ Los ciclistas pueden cruzarlos si se bajan de la bici.

Por la acera ▶ Algunos ayuntamientos permiten que las bicicletas circulen por las aceras en casos excepcionales.



Respeto ▶ La bici es el vehículo más endeble, pero debe respetar

las normas de circulación.

Señalar los giros. ▶ Los ciclistas deben ser previsible e indicar con anterioridad cuáles serán sus movimientos y giros. Para ello se ayudarán de los brazos.

A la derecha ▶ El carril derecho se

... Y DEBERES

reserva a los vehículos más lentos, y es aquí por donde deben circular las dos ruedas.

En primera fila ▶ Para favorecer la visibilidad a los coches y evitar sorpresas, los ciclistas deben colocarse en primera fila en los semáforos.

No más de dos ▶ Por seguridad está prohibido que más de dos ciclistas circulen en paralelo.

aceras tengo que ir con cuidado porque quien tiene prioridad es el peatón».

Para ConBici, la prioridad número uno es crear un Plan Nacional de la Bicicleta, que la señale como vehículo preferente. «La bicicleta tiene un carácter transversal: mejora la salud de la persona y de la comunidad, cumple una función social que no tiene el coche, genera empleo y no contamina. La contaminación, que es un problema de salud pública, podría reducirse con más carriles-bici y más calles acondicionadas», explica Manuel Martín. «La gran virtud de la bicicleta pública es que visualiza el vehículo y normaliza su uso y sus ventajas sobre otros transportes», afirma.

Nivel tecnológico

España no tiene tanto que enviar en materia de equipamiento a ciudades como Ámsterdam, Berlín, París o Copenhague. De hecho, la bicicleta eléctrica de la capital danesa, con unidades distribuidas en otros países europeos y en Estados Unidos, fue diseñada por Edse Inventiva, empresa española que tuvo que vender su diseño a los daneses porque no despertó el entusiasmo

1

de cada 3 servicios públicos de alquiler de bicicletas ha cerrado. No aguantaron cuando se acabaron las subvenciones

de inversores españoles para producirla aquí.

«Estamos por detrás en el tema cultural –afirma Esther Anaya–. Donde hemos fallado es en la gestión de la financiación, en la planificación y en la evaluación de estos sistemas. Aquí se dieron subvenciones y se pusieron en marcha los sistemas públicos de bicicletas sin pensar en qué sucedería cuando se acabara la financiación o cómo se iban a subsanar los costes de mantenimiento».

La falta de datos es otro problema intrínseco a la bicicleta municipal de alquiler. El *Barómetro anual de la bicicleta*, obra de la Dirección General de Tráfico, no publica datos nuevos desde 2011, y ninguna asociación puede asumir el seguimiento nacional de casi un centenar de sistemas. «De nada sirve poner los servicios de alquiler de bicicletas si no se hacen evaluaciones y seguimientos. Con el *open data* se podrían obtener datos, y no se está haciendo. Antes de mejorar el sistema habría que observarlo», finaliza Esther Anaya.

CONSUMO APLICACIONES PARA AHORRAR



FinTonic
www.fintonic.com
Con acceso a los datos bancarios (que no a las operaciones) registra los movimientos de cuentas y tarjetas desglosándolos para saber en qué se gasta la nómina. Alertas de comisiones, descubiertos...
Gratuita. Valoración en Google App: 4



Tus gastos
www.myvalue.com
Para controlar los pequeños gastos en efectivo en el día a día. Registra entradas y salidas y dice lo que se tiene disponible en la cartera. Contabiliza en qué se ha empleado el líquido cada día.
Gratuita. Valoración en Google App: 3,7



MoneyWiz
http://moneywizapp.com/
Permite crear presupuestos, controlar las cuentas y facturas o generar previsiones. Se puede acceder a todas las cuentas desde un mismo lugar.
Gratuita y de pago (4 euros). Valoración en Google App: 4,1 gratuita y 4,5 pago



Spendee
www.spendeeapp.com/
Considerada como una de las más completas y sencillas de usar. Analiza automáticamente gastos e ingresos y dispone de gráficos para aportar información de la financiación disponible.
Gratuita. Valoración en Google App: 4,1



Splitwise
www.splitwise.com
Aparte de las funciones de las anteriores, tiene la peculiaridad de que permite llevar un control de las deudas con amigos y familiares cuando se efectúan pagos comunes. Útil si se comparte piso.
Gratuita. Valoración en Google App: 4,5



Expense IQ
play.google.com
Exclusiva para Android, permite sincronizar los datos entre las apps del móvil y la tableta. Muy visual, ofrece crear alarmas para facturas cíclicas y pagos frecuentes. Una de las más descargadas.
Gratuita. Valoración en Google App: 4,4



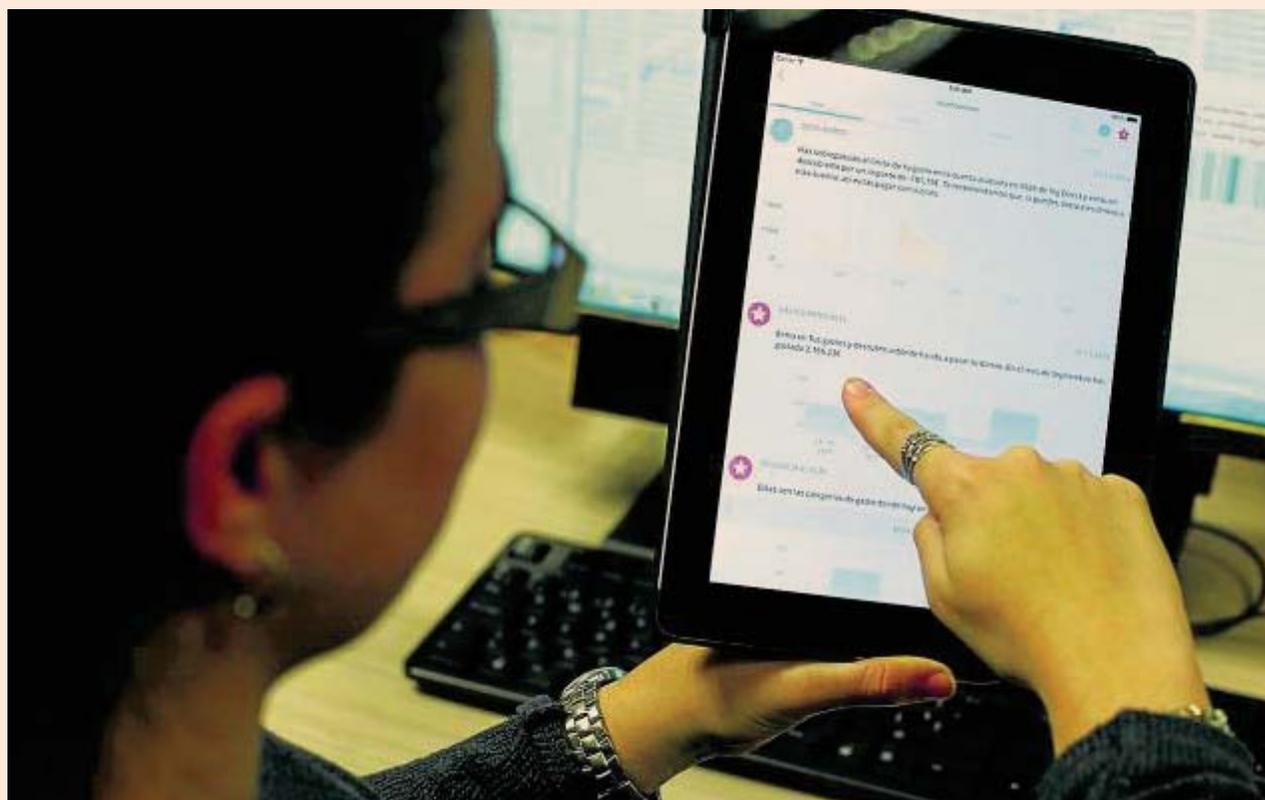
Cuentas claras
play.google.com y www.apple.com/itunes/
Además de añadir los datos de gastos e ingresos de la economía doméstica, permite personalizar los gráficos para ayudar a tener una idea más clara de en qué se va del dinero.
Gratuita. Disponible en App Store para dispositivos Apple



Dollarbird
https://dollarbird.co
Basada en el calendario del móvil, permite anotar en el recuadro de cada fecha el gasto efectuado en un producto. Si se introduce un presupuesto mensual, dice cada día cuánto queda.
Gratuita. Valoración en Google App: 4,1



Toshlfinance
https://toshl.com
En español, Toshl Finanzas sabe cuánto gastas cada momento y en qué. También permite establecer un presupuesto para alertar de cuándo se gasta de más. Y saber cuánto dinero queda disponible.
Gratuita. Valoración en Google App: 4,3



Pie de foto texto.

FIRMA FOTO

Gastos bajo control

Numerosas 'apps', para Android o iPhone, permiten conocer en qué se invierte cada euro de la cuenta y avisan si se sobrepasa el presupuesto

JUAN FERRARI

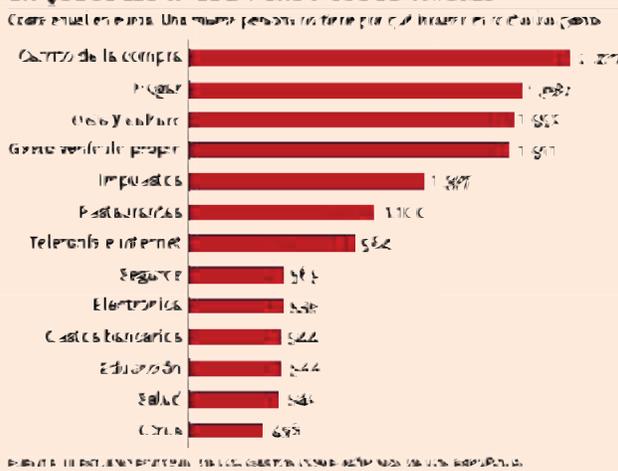
Antes de seguir leyendo, merece la pena hacer un pequeño test: ¿sabe usted lo que gasta al mes o al año en luz?, ¿y en comisiones bancarias?, ¿y en la cesta de la compra? Pero ¿lo sabe al céntimo o a grandes rasgos?

La realidad es que muchas, quizá demasiadas, personas ni siquiera se molestan en revisar los extractos bancarios, especialmente ahora cuando muchas entidades ya no los envían en papel. Ante esta evidencia, han surgido como setas apps que ayudan, casi

obligan, a realizar la contabilidad del hogar. Solo en Google App, la tienda de programas para móviles de Android, sobrepasan las 200. La mayoría son gratuitas, aunque algunas cobran por bajarse una versión con más posibilidades, y lo normal es que estén disponibles tanto para los móviles con Android como para los del sistema operativo iOS de Apple. No obstante, hay algunas, las menos, que solo están disponibles para un sistema u otro.

«Partimos de la base de que la gente no sabe en qué se gasta el dinero y a qué lo dedi-

EN QUÉ SE LES VA EL DINERO A LOS ESPAÑOLES



LAURA R. MEDINA

AHORRAR EN...

Javier Navarro, responsable The App Date, recomienda algunas apps para controlar gastos muy concretos.

TRANSPORTE Para ahorrar en el combustible: Gasolineas España, GasAll y Top Gasolineas. Para rentabilizar los trayectos, la conocida Blablacar.

CESTA DE LA COMPRA Para comparar precios en distintas cadenas. Supertruper o Gelt devuelven dinero por la compra en determinados supermercados.

OCIO Para descuentos en restaurantes, Navarro recomienda el Tenedor y Atrápalo Restaurantes. Letsbonus suma a los restaurantes otros servicios.

VIAJES Vuelos baratos en Skyscanner y reservas de hoteles en Booking.

ca», explica Lupina Iturriaga, fundadora de Fintonic, una de las apps gestoras más conocidas que ha quedado entre las cinco mejores españolas de 2014 elegidas por The App Date. En realidad Fintonic tiene varios años de vida, pero el pasado año fue renovada casi por completo, por lo que ha entrado en el concurso.

«La creamos porque vimos que en EE UU existían apps que ayudaban a gestionar los gastos del hogar. Decidimos adaptarlas a España y mejorarlas y optamos por hacerla gratuita por la crisis», dice. La herramienta tiene acceso a los movimientos de bancos y tarjetas, para lo cual precisa la clave de acceso (aunque nunca, la de operaciones). Eso permite que la app registre todos los gastos por grandes categorías: supermercado, móviles, niños, etc., y por subcategorías. Hasta 54 que pueden ser personalizadas.

«Fintonic te avisa en qué gastas y si algo va mal, como un recibo duplicado, comisiones, descubiertos, ingresos, cuándo vencen los seguros», declara.

Fintonic no es la única. Hay numerosas en el mercado, casi todas desarrolladas por grandes empresas que, aunque sean gratuitas, reciben ingresos por otro lado.

«Estas apps tienen acceso a muchos datos que les permiten conocer bien a los usuarios. Recopilan la información de forma agregada y detectan cuándo están pagando en exceso por algún servicio. Gestionan con proveedores de esos servicios precios más asequibles para sus clientes y

200

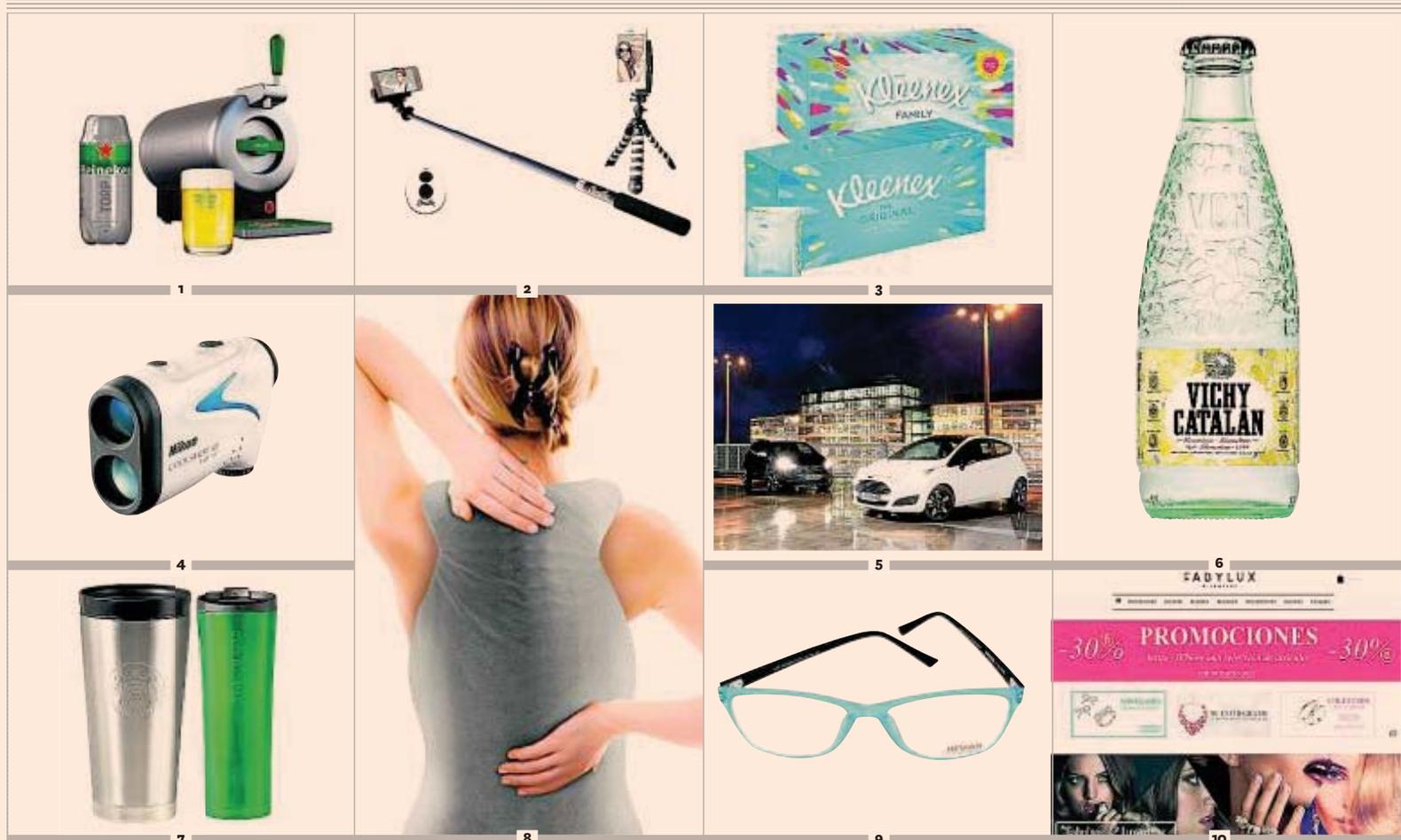
e incluso más apps gestoras de la contabilidad doméstica están disponibles solo en Google App

los ofrecen de forma anónima», explica Javier Navarro, CEO de The App Date, que declara que los bancos ya están entrando en este campo y en breve Open Bank lo ofertará. «Es una manera de fidelizar clientes», argumenta.

Iturriaga dice que en realidad es como una publicidad que ofrecen a sus usuarios que les permite ahorrar en algunos servicios.

No obstante, en el amplio abanico de las apps gestoras de la contabilidad doméstica hay todo tipo de funcionalidades. Y también de motivaciones. Junto a creadores profesionales hay otros, generalmente informáticos, que crean su app por pura diversión o por formación. Es el caso de Marta Gargallo, una desarrolladora de software que ha creado la app Mis Gastos de Casa solo para Android, a la que ha seguido una segunda Mis Gastos del Coche.

CONSUMO



CENTRO COMERCIAL

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

SANDRA LLORIS

1 BARRIL DE CERVEZA. El producto perfecto para apasionados de la cerveza. **Heineken** presenta The Sub, un nuevo barril que incluye un

innovador sistema de presurización con el que podrás disfrutar en casa de una cerveza muy fría –en torno a dos grados– y con una espuma de calidad profesional. www.the-sub.com/es

2 KIT SELFIE. Se acabó estirar el brazo mientras intentas apretar el botón, **Smile** presenta el Kit Selfie. Está compuesto por un trípode ligero y adaptable, un bastón universal para *smartphone* con una sujeción segura y un mando

disparador que se conecta con tu móvil por *bluetooth*. www.allyouneedissmile.com

3 PAÑUELOS. **Kleenex**, la marca original de pañuelos de papel, ha lanzado dos nuevos productos para el acelerado ritmo de la vida cotidiana: The Original y Family. La primera opción aporta la suavidad y calidad de siempre en un *packaging* que proporciona una mayor comodidad en casa. Por su parte, Kleenex Family contiene el doble de pañuelos en cada caja, lo que lo convierte en un formato ideal para utilizarlo cada día en plan más familiar. www.kleenex.es

4 TELÉMETRO. Mide cualquier distancia con este metro láser de **Nikon**, que es

capaz de calcular hasta 590 metros. El Coolshot 40 dispone de un visor de alta calidad, dotado de revestimiento multicapa y ofrece imágenes luminosas y nítidas. Es compacto, ligero, resistente a la lluvia y fácil de manejar. Los golfistas lo utilizan para conseguir el golpe perfecto. www.nikon.es

5 COCHES. **Ford** presenta las nuevas ediciones Black y White de sus modelos Fiesta y Ka, una llamativa combinación de colores en sus populares coches compactos. Estas ediciones cuentan con un diseño personalizado y sofisticado con la carrocería en negro y detalles en blanco, o viceversa. Ofrecen un aspecto clásico y un atractivo con-

temporáneo, reflejo de las tendencias actuales en sectores como la moda y la tecnología. Apuestan por un estilo puro y sencillo. www.ford.es

6 BOTELLA. El relieve se convierte en el signo de identidad de la serie Gaudí de **Vichy Catalan**. La nueva gama homogeneiza bajo un mismo símbolo icónico los distintos envases de agua mineral y refrescos. El diseño estará presente en todas las botellas. Un envase de vidrio atrevido, único y que destaca visualmente y también al tacto. www.grupovichycatalan.es

7 TERMOS. Esta temporada llegan modelos con colores eléctricos como el verde botella o el metalizado para llevar tu bebida, mantenerla

caliente y, mientras, cuidar el medio ambiente. La cadena **Starbucks** pretende incentivar la utilización de los termos: todo aquel que acuda a cualquiera de sus establecimientos con su propio termo o taza, ya sea de la marca o no, tendrá un descuento directo de 40 céntimos en su bebida. www.starbucks.es

8 ALMOHADILLA TÉRMICA. Olvídate de los problemas del frío como dolores y contracturas en la espalda. La almohadilla térmica de **Jocca** cuenta con un sistema de distribución uniforme del calor para mantener siempre el confort deseado. Con unas dimensiones de 65 por 43 centímetros y una potencia de 100 W. www.jocca.es

9 GAFAS. Prometen ser las más ligeras del mundo. Las ópticas Visionlab ponen a la venta en España el modelo de gafas graduadas con la montura más ligera del mercado, con un peso de tan solo 8,5 gramos, de la marca **Hevian**. Están hechas de caucho sintético, un material que proporciona tanto ligereza como resistencia y durabilidad. www.visionlab.es

10 JOYERÍA 'ONLINE'. Se trata de la primera joyería de venta exclusivamente *online* que se lanza en España. **FabyLux** reúne en una única web las joyas que marcarán tendencia cada temporada. Los precios van desde los 25 hasta los 300 euros. Apuestan por un estilo sencillo y elegante, apto para todos los bolsillos. www.fabylux.com

¿Quieres ver tus productos en esta página?



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

ENTRA EN 20minutos.es
Y ACÉRCATE A:

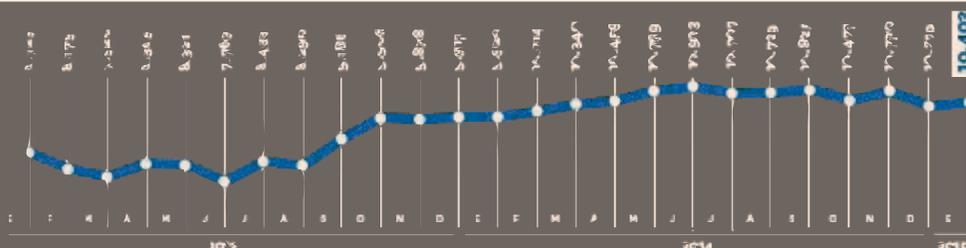
▶ **COPLADUR
PROMYGES**

Bankia

**MI
NEGOCIO
Y YO** ▶▶

EVOLUCIÓN DEL IBEX 35

AUNQUE EN LAS ÚLTIMAS cinco sesiones, el índice se anotó una caída del 1,7%, cerró el mes de enero con un repunte del 1,2%. La victoria de Syriza en Grecia, que pudo haber puesto al mercado en apuros, no anuló el sentido alcista que había provocado el BCD con su anuncio de compra de bonos.



LAS QUE MÁS SUBEN... Y LAS QUE MÁS BAJAN

LAS QUE MÁS SUBEN...		... Y LAS QUE MÁS BAJAN			
Variación mensual y precio de la acción (desde 31/12/2014 hasta 30/1/2015) Fuente: BME Market Data					
Abengoa	42,47%	2,61 €	Santander	-14,81%	5,96 €
IAG	17,12%	7,25 €	Caixabank	-11,40%	3,86 €
Gamesa	16,66%	8,81 €	B. Popular	-9,76%	3,75 €
Sacyr	14,70%	3,28 €	Bankinter	-7,94%	6,16 €
BME	13,43%	36,45 €	FCC	-6,47%	10,99 €
Acciona	12,90%	63,45 €	ArceL. Mittal	-6,44%	8,46 €
Grifols	12,47%	37,25 €	Bankia	-6,30%	1,16 €

Más créditos para vivienda y a menor coste

Los bancos han ampliado la oferta de hipotecas con los intereses más bajos desde el inicio de la crisis. El ahorro medio anual supera los 400 euros

BEATRIZ P. GALDÓN

Crisis que está dejando de serla. «Pidan, pidan créditos», dijo Isidro Fainé el pasado 30 de enero en la presentación de resultados de CaixaBank, en un mensaje dirigido a familias y clientes para que acudan a sus oficinas si quieren conseguir financiación.

Las palabras de Fainé son un claro ejemplo de lo que está ocurriendo a nivel general en el sector financiero. Los bancos han iniciado 2015 con una agresiva campaña comercial de préstamos para vivienda con las mejores condiciones de los últimos siete años; los diferenciales se sitúan muy por debajo del 2% al que se encontraban hace apenas unos meses.

Al mismo tiempo, el euríbor a 12 meses, el más utilizado para las hipotecas en España, ha marcado el mínimo histórico del 0,298% en enero. Este indicador llegó a superar el 5% en plena crisis y los tipos que aplicaba la banca, el 4%.

La conclusión es clara: se necesita menos dinero para financiar la vivienda. Y los beneficios alcanzan tanto al que ya tiene una hipoteca a un interés variable con revisión anual o semestral del euríbor, como al que está pensando en solicitar el préstamo.

Según el comparador *kelisto.es*, el ahorro medio anual en un crédito inmobiliario sería en este momento de 462 euros con respecto a hace un año. Lógicamente, el importe variará en función de las condiciones pactadas, así como de los años de amortización. El comparador ha realizado el análisis con base en las medias que recoge el INE: un

préstamo para vivienda de 100.000 euros a pagar en 20 años, y un diferencial sobre euríbor medio del 1,77%, frente al 2,58% que había en 2014.

¿Qué ha ocurrido para que se produzca este cambio a favor de los clientes? Confluyen varios factores. La economía parece que se recupera; la prima de riesgo ha vuelto a niveles razonables; los tipos de interés en Europa continúan en mínimos (0,05%); los precios de la vivienda apuntan a cierta estabilización y el BCE ha ampliado su ayuda hacia el sector para lograr que la inflación se sitúe sobre el 2% y que fluya el crédito.

La institución monetaria comprará 60.000 millones en bonos soberanos cada mes a partir de marzo y hasta septiembre de 2016. España recibirá un 9% de esa cantidad.

Más opciones tras el BCE

Desde que el BCE anunciara su programa de actuación, a finales de enero, más bancos han asomado a sus escaparates las ofertas hipotecarias. Bankia ha sido de las últimas, y el coste del crédito fijado es de los más bajos del momento: euríbor más 1,5%.

«Hay más liquidez en el sistema y los bancos intentan conseguir más volumen de negocio», dicen en Ibercaja.

Sin embargo, la mejora del mercado hipotecario únicamente llegará a unos cuantos, ya que la concesión del préstamo requiere altos niveles de solvencia, con ingresos mínimos que en la mayoría de las veces superan los 2.000 euros mensuales. Además, exigen una estrecha vinculación, como la contratación de seguros o gasto mínimo en tarjetas. Asimismo, la ma-



Los diferenciales sobre euríbor que los bancos aplican en las hipotecas han caído por debajo del 2%. JORGE PARÍS

ELEGIR LA MEJOR HIPOTECA, EN 8 PASOS

1 **Buscar.** La oferta es más amplia que en años precedentes; por tanto, existe la oportunidad de ver y comparar el préstamo que más nos conviene. «Es la mayor decisión financiera de nuestra vida, así que deberíamos asegurarnos de que dedicamos suficiente tiempo para tomar la más adecuada», dicen en *Idealista.com*

2 **Ingresos.** Los expertos aconsejan que la hipoteca a pagar cada mes no supere el 30% de los

ingresos que se perciben en el periodo.

3 **Comisiones.** Hay que fijarse en las comisiones que algunas entidades aplican al ejecutar el contrato en concepto de apertura. También hay que comprobar los costes por cancelación total o parcial, así como de mantenimiento.

4 **TAE.** Bajo este término se engloba realmente el interés que se va a aplicar cada año, incluidas las comisiones o los gastos.

5 **Vinculación.** Para beneficiarse de la caída del coste, la mayoría de los bancos exigen al cliente una estrecha vinculación; es decir, le obliga a contratar un seguro o un plan de pensiones o a realizar un gasto mínimo mensual o anual con la tarjeta. Hay que analizar si nos conviene.

6 **Tipos.** Tenga en cuenta que el euríbor en este momento se encuentra en mínimo histórico, pero la tendencia en el tiempo es que vaya

subiendo. Si elige un préstamo a interés variable, sepa que el coste puede incrementarse en sus revisiones anuales o semestrales. Pida siempre créditos que pueda pagar ahora y a medio y largo plazo. También hay hipotecas a tipo fijo.

7 **Plazo.** El tiempo de amortización debe ser el más bajo posible.

8 **Información.** Hay que leer el contrato antes de la firma y preguntar todo lo que no se entienda.

Casi 10 veces menos que en 2007

Según se desprende de la estadística recogida por el INE, el pasado año se concedieron hasta noviembre, último mes con datos disponibles, 187.000 hipotecas para viviendas por un importe de 19.062 millones de euros. El balance es muy similar al obtenido en 2013, pero la diferencia es relevante si se compara con 2007, cuando los bancos concedieron 1,24 millones de hipotecas por valor de 187.500 millones de euros; es decir, casi 10 veces más. No obstante, la situación parece que tiende a mejorar, ya que la venta de viviendas creció en 2014 por primera vez en cuatro años.

0,298% es el nivel que alcanzó el euríbor a 12 meses al cierre de enero. Se trata de un nuevo mínimo histórico

yoría de las entidades financian como máximo el 80% del valor del inmueble. «La gran duda es si hay demanda solvente. La recuperación del mercado inmobiliario se ha producido a través de compradores que disponían de liquidez y apenas precisaban de crédito. No sé cuántas personas podrán comprarse la vivienda aportando un 20 o 30% del valor en efectivo; podemos volver a caer en los mismos errores», advierte Jordi Sullá, de la Asociación Europea de Asesores Financieros.

LAS HIPOTECAS MÁS BAJAS (TODAS EXIGEN VINCULACIÓN)

bankinter

HIPOTECA SIN
Interés: Euríbor + 1,50%; primer año, 2%
Ingresos/mes: 2.000 €

Santander

HIPOTECA SANTANDER
Interés: Euríbor + 1,60%; primer año, 2,45%
Ingresos/mes: Más de 2.000 €

BBVA

HIPOTECA BONIFICADA BBVA
Interés: Euríbor + 1,60%
Ingresos/mes: Más de 2.000 €

Popular

HIPOTECA PREMIUM
Interés: Euríbor + 1,59%; primer año, 2,40%
Ingresos/mes: Más de 1.700 €

Bankia

HIPOTECA VARIABLE
Interés: Euríbor + 1,5%; primer año, 1,8%
Ingresos/mes: Nomina

Sabadell

HIPOTECA BONIFICADA
Interés: Euríbor + 1,7%; primer año, 2,70%
Ingresos/mes: Nomina

ING DIRECT

HIPOTECA NARANJA
Interés: Euríbor + 1,49%
Ingresos/mes: Domiciliar la nómina o ingresos de 600 €

iberCaja

SUPERHIPOTECA
Interés: Euríbor + 1,70%; primer año, 2,25%
Ingresos/mes: 2.000 €

CX CatalunyaCaixa

NUEVA HIPOTECA CX
Interés: Euríbor + 1,65%; primer año, 2,40%
Ingresos/mes: No disponible

Hacienda consume alto octanaje

La mitad, o incluso más, de lo que se paga en la estación de servicio por un litro de gasolina o diésel se lo queda el Estado, lo que reduce el efecto en el bolsillo de la bajada del crudo

JUAN FERRARI

Cualquier conductor sabe que cuando el barril de petróleo sube, los precios de las gasolinas saltan como un resorte. Sin embargo, cuando toca bajar al Brent, como ha sucedido en los últimos meses, las gasolinas se vuelven remolonas en seguir su estela. El Gobierno y la CNMC, que ha heredado las competencias de la anterior Comisión Nacional de la Energía, han elevado el tono contra las operadoras por este desfase entre subidas y bajadas.

A pesar de las quejas de unos y otros, la realidad es que el coste de petróleo supone alrededor de la mitad de lo que pagamos al gasolinero. La otra mitad se lo queda Hacienda. Según datos de la CNMC de noviembre de 2014 (ha variado por el fuerte descenso del barril desde entonces), por cada litro de gasolina de 95 octanos, el Estado recaudó el 52,5% del precio final de cada litro (0,696 euros sobre un total de 1,327 euros), porcentaje que se reduce al 46,8% en el caso del diésel, fiscalmente mucho mejor tratado en España (0,59 euros sobre un total de 1,261 euros).

Numerosos sectores económicos, especialmente los relacionados con el combustible, se quejan de lo castigado que está fiscalmente un producto tan necesario para la economía de cualquier país. Sin embargo, la realidad es que el sistema impositivo es el mismo en todos los países de la Unión Europea, aunque existen fuertes diferencias a la hora de aplicar los tipos de gravamen. Vaya por delante que España es de los países donde menos impuestos se cobran por gasolina y, sobre todo, por el diésel.



Tras el descenso de los precios de los combustibles, en las últimas semanas han repuntado ligeramente.

JORGE PARÍS

Andalucía y Cataluña

El Tribunal de Justicia de la UE declaró ilegal el céntimo sanitario y el Gobierno eliminó el impuesto de ventas minoristas que lo incluía. Pero el dinero se sigue recaudando, pues incluyó en el impuesto de hidrocarburos un tramo autonómico, que cada comunidad aplica o no. Andalucía y Cataluña están entre las que más cobran, 0,048 euros por litro. Madrid, entre las que menos: 0,017 euros por litro, aunque Aragón es de las pocas que deciden no cobrar nada, junto con La Rioja, el País Vasco y Navarra. El resto, salvo Cantabria, cobran el máximo de 0,048 euros/litro.

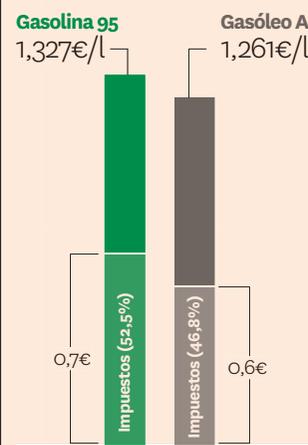
Sobre los carburantes pesan dos impuestos. Por un lado, el IVA, que en su caso es del 21%, y un segundo tributo específico, el impuesto de hidrocarburos (IH). No es el único producto doblemente

9.256
millones de euros recaudó el Estado en 2014 por el impuesto de hidrocarburos, que grava todos los combustibles

gravado. También tienen impuestos especiales el alcohol, vino y cerveza, los coches que abonan el impuesto de matriculación o la electricidad (que tiene un tributo específico).

El impuesto de hidrocarburos no se aplica mediante un porcentaje sobre el precio de los combustibles, sino que supone un coste fijo, que se establece mediante ley. En 2009 sufrió la última modificación, al alza, y desde entonces se ha mantenido para el caso de la gasolina 95 en 433,79 euros por cada 1.000 litros, más otros 24 euros por 1.000 litros por el tramo especial (también conocido como estatal) y un tercer tramo, el autonómico, que oscila en-

IMPUESTOS POR CADA LITRO DE COMBUSTIBLE



A PRECIOS DE NOVIEMBRE DE 2014
FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA CON DATOS CNMC

tre 48 euros por 1.000 litros y nada. Salvo 6 comunidades autónomas (ver despiece), el resto aplican el máximo. Es decir, en este caso el IH se lleva 0,5058 euros por cada litro de gasolina, sin importar si el Brent sube o baja.

El caso del diésel es menor, ya que se reduce a 307 euros por cada 1.000 litros, sin variar los tramos estatal y autonómico. En el máximo, supondrían 379 euros por cada 1.000 litros de gasoil; es decir, 0,379 euros por litro.

Presiones de Bruselas

En España se da una paradoja. Las petroleras son de las más caras de Europa, pues en noviembre cobraban 0,631 euros el litro de gasolina, mientras que la media de la zona euro fue 0,601 euros; y en el diésel, en España obtuvieron 0,671, mientras la media de la zona euro, 0,636 euros.

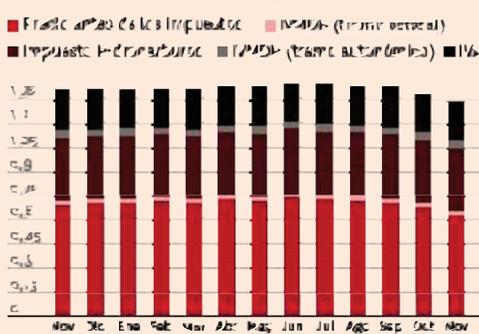
Este sobrecoste se compensa con unos menores impuestos (IH+IVA) de 0,696 euros por litro de gasolina frente a 0,898 en la zona euro y 0,59 por gasoil, mientras la media de los estados con euro se embolsa 0,686 euros.

Pero Bruselas no está contenta con estas diferencias. Por eso, hace años que lleva presionando a España y otros países para que equiparen lo que ingresan por el impuesto de hidrocarburos a la media comunitaria. Es decir, que suban los impuestos, especialmente al diésel. El secretario de Estado de Hacienda, Miguel Ferrer, declaró hace unas semanas a *Mi Bolsillo* que de momento no los subirán para no entorpecer la incipiente recuperación económica.

Pero además de este impuesto, se aplica el IVA. Antonio Paredes de Ghesta resalta lo curioso que supone que el IVA no se aplique sobre el coste del carburante antes de impuestos, sino una vez aplicado el IH. Es decir, que se paga el IVA de un impuesto previo (doble imposición). Al tratarse de un porcentaje, con el IVA lo recaudado sí varía según el precio del litro.

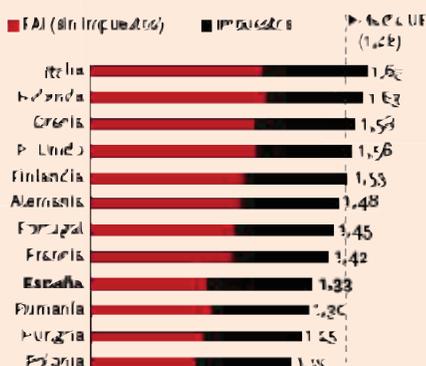
ANÁLISIS DEL PRECIO DE LA GASOLINA 95

EVOLUCIÓN MENSUAL DEL PVF (€/l)



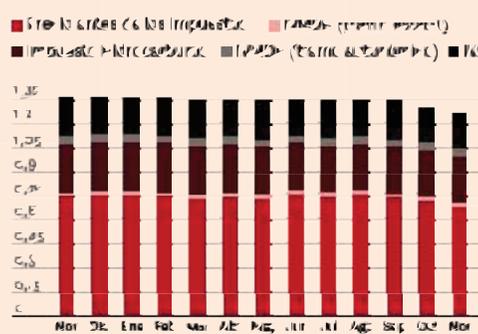
FUENTE: ESTADÍSTICAS DE PRECIOS DE LA CNMC

PVF (€/l) EN LA UNIÓN EUROPEA

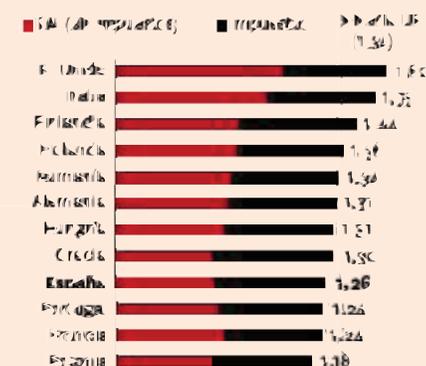


ANÁLISIS DEL PRECIO DEL GASÓLEO A

EVOLUCIÓN MENSUAL DEL PVF (€/l)



PVF (€/l) EN LA UNIÓN EUROPEA



RSC: el reto de las empresas del siglo XXI

La Responsabilidad Social Corporativa, el compromiso con la sociedad y el medio ambiente, ha calado con fuerza en las empresas españolas

PND

Responsabilidad Social Corporativa (RSC); este concepto se abre paso en la cultura de negocio de las compañías españolas, conscientes de que sus clientes ya no demandan solamente un buen producto. Además, exigen responsabilidades.

Es por eso que cualquier empresa que se precie, y cuyo tamaño lo permita, tiene un equipo dedicado a la evaluación del impacto de sus actividades en la sociedad (desde el punto de vista humano) y en la Tierra (desde el punto de vista medioambiental).

Tan importante es la RSC (también conocida como RSE, Responsabilidad Social Empresarial) que las principales empresas españolas han puesto hace varios años en marcha iniciativas para que se las reconozca como compañías responsables.

«A pesar de los tiempos de crisis que estamos viviendo, la Responsabilidad Social Corporativa debe ser parte integrante de las estrategias empresariales. Promover e incentivar la realización de acciones entre nuestros empleados es la manera de hacer de nuestra empresa una entidad mejor y comprometida con lo social y medioambien-

tal», comenta Javier Caparrós, director general de Trabajando.com España, organización que ha realizado una encuesta (junto a Universia) a más de 2.000 usuarios en España. Dicha encuesta desvela que el 68% de los españoles aseguran que en su empresa no se desarrollan actividades de Responsabilidad Social Corporativa, frente a un 32% que asegura que sí.

Reconocimientos

Una de las empresas líderes en este sentido en España es Gas Natural Fenosa, que supervisa periódicamente el cumplimiento de sus principios de RSC con base en los siete compromisos asumidos por la empresa en la materia: orientación al cliente, compromiso con los resultados, medio ambiente, interés por las personas, seguridad y salud, compromiso con la sociedad, integridad...

En este sentido, Gas Natural Fenosa acaba de ser distinguida como la empresa líder mundial en el sector gasístico en el *Anuario de la sostenibilidad (The Sustainability Yearbook)* de la consultora RobecoSAM, que cada 12 meses examina las políticas de responsabilidad social de más de 3.000 compañías en 59 sectores productivos de todo el



Voluntarios de Gas Natural Fenosa plantan especies autóctonas en las lagunas de Villacañas (Toledo). ARCHIVO

Voluntariado ambiental

Uno de los pilares de Gas Natural Fenosa, en términos de RSE, es el compromiso con el medio ambiente. Su estrategia se basa en la reducción de impactos sobre los ecosistemas, la conservación del capital natural y la mitigación del calentamiento global. En este sentido, destaca la actividad de más de 120 voluntarios, empleados de la empresa y familiares, que han participado, durante tres meses, en varias jornadas de conservación de entornos protegidos de Castilla-La Mancha y Cataluña.

3.000

compañías de 59 sectores productivos de todo el mundo son examinadas cada año para establecer el ranking de RSC

mundo. Además, la energética se mantiene desde hace años en los índices mundiales de sostenibilidad FTSE4Good y Dow Jones Sustainability Index (DJSI World), donde ocupa la posición líder en el sector de utilities de gas.

En los últimos años, con el surgimiento de la RSC y la creciente importancia que esta ha tomado en la sociedad, han nacido una multiplicidad de organismos de evaluación de la misma. La más reciente, de finales de 2014, es OCARE (Observatorio de la Comunicación y la Acción de la Responsabilidad Empresarial), integrado por la Universidad CEU San Pablo y la firma Medialuna. Pretende fomentar y reconocer el valor y la forma en la que se comunica la RSC.

Claves a largo plazo

Según un reciente informe de Forética, una red global de organizaciones y profesionales implicados en el desarro-

llo de la Responsabilidad Social, el desarrollo de una RSC de vanguardia en las empresas e instituciones es una fuente de competitividad a largo plazo y existe una alta correlación entre la posición competitiva y el grado de adopción de políticas de sostenibilidad de un país.

Según el informe *RSE y Marca España*, publicado a finales de 2014, nuestro país tiene un gran potencial de capturar el valor de la sostenibilidad, con tres pilares que sostienen un elevado nivel de madurez de la RSC en España: empresas líderes en el desarrollo de políticas y prácticas en materia de sostenibilidad; un marco institucional receptivo y favorable al desarrollo de la RSC, tanto en el sector público como en el privado; y sectores estratégicos con alta exposición a los riesgos y oportunidades relacionados con la sostenibilidad.

MORALEJA LA IMAGEN DEL TRIUNFADOR

En los últimos años, con el surgimiento de la RSC y la creciente importancia que esta ha tomado en la sociedad, han surgido varias organizaciones encargadas de evaluar los objetivos y las actuaciones que se enmarcan en la RSC. Las siguientes son algunas de ellas.

OCARE El Observatorio de la Comunicación y la Acción de la Responsabilidad Empresarial (OCARE) está integrado por la Universidad CEU San Pablo y la firma Medialuna Comunicación.



DIRSE La Asociación Española de Directivos de RS (DIRSE) es la primera agrupación profesional y personal de la RSE en España.

FUNDACIÓN SERES Esta fundación promueve el compromiso de las empresas en la mejora de la sociedad con actuaciones responsables.

SPAINSIF Asociación que fomenta la integración de criterios ambientales, sociales y de buen gobierno (ASG) en las políticas de inversión en España mediante el diálogo con los diferentes grupos sociales y la contribución al desarrollo sostenible.

