



Número
22
 mayo
 de 2015

Accesorios para la movigrafía

Gadgets para sacar el mejor partido a tus fotos con el móvil. **8**



El valor de las compras colectivas

Unirse para comprar colectivamente ha cobrado gran fuerza. **6**

Miguel Ángel Bernal

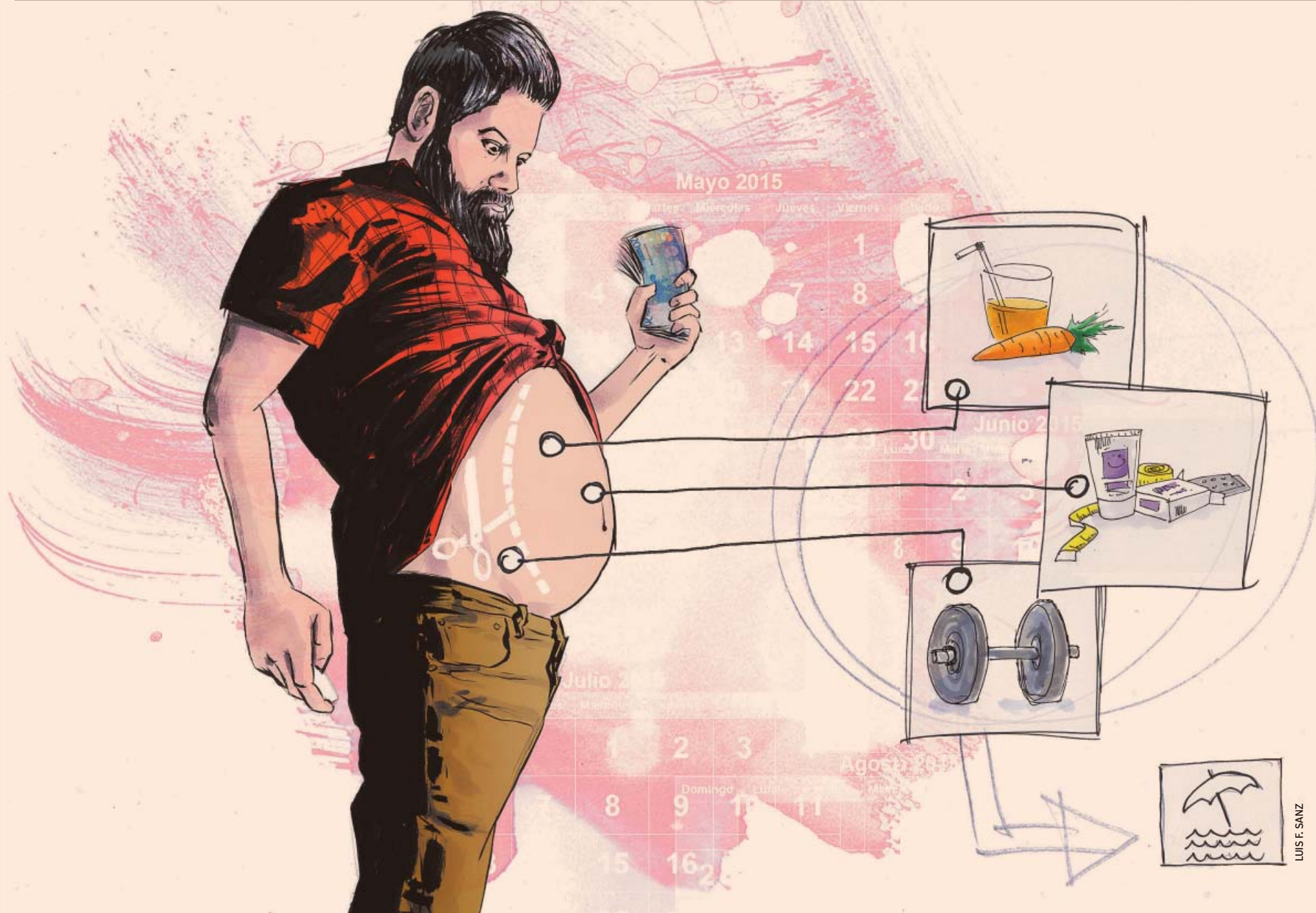
Entrevista con el coordinador del equipo de investigación del IEB. **10-11**



Los impuestos entran en campaña

Comparativa de las tasas en nuestras grandes ciudades. **14**

EXTRA PYMES A LA ESPERA DE LA RECUPERACIÓN. 1a VIII



LUIS F. SANZ

Un cuerpo a tono para el verano

Llega el buen tiempo y se dispara el interés por conseguir una figura 10. Los españoles ya han gastado más de 8 millones de euros en anticelulíticos y sustitutivos alimenticios de farmacia

BEATRIZ P. GALDÓN

Sol, calor, playa, tiempo libre... Se podría escribir una larga lista con palabras que definieran el verano, cuya entrada oficial se producirá en un mes, aunque en mayo haya tenido un pequeño adelanto.

Es la época del año donde más lucimos el cuerpo. Las

bufandas, los jerséis y los abrigos dan paso a las chanclas, el bañador y, en general, a ropa más ligera.

Con ello, llegan las prisas por tener una figura 10. Los gimnasios se llenan a rebosar, las clínicas de estética también, y se disparan las ventas de productos para adelgazar y de cremas o geles anticelulí-

ticos. En 2015, la fiebre ha llegado también a la Bolsa, que acaba de acoger como empresa cotizada a Natur House, especializada en dietas.

Conseguir una silueta acorde con nuestros gustos o preferencias requiere dos condiciones: esfuerzo y dinero. El empeño personal debe ser constante para conseguir ob-

Ofertas por doquier

Es la época del año más fuerte en la demanda de tratamientos estéticos. Y cada vez es más amplia la oferta. El gran beneficiado de este movimiento es el cliente, ya que puede aprovechar las rebajas o los descuentos que inundan el mercado ante una competencia atroz. Entre las promociones vigentes está, por ejemplo, la del Centro Médico Esbeltic en depilación láser, desde 35 euros por sesión. O la de Sanitas, con un 50% de ahorro también en depilación láser. El abanico es amplio en todas las comunidades.

jetivos. La inversión, hoy, está al alcance de muchos.

España se ha inundado en los últimos años de gimnasios *low cost* cuya cuota mensual ronda los 20 euros de media. En tratamientos estéticos se puede empezar por unos 50 euros, y en dietéticos, por unos 200 euros. Evidentemente, cuanto más SIGUE EN PÁG. 2 >



La matrícula en los gimnasios se incrementa una media de entre el 20 y 30% en mayo. En los meses previos al verano también se dispara la venta de cosméticos y productos para dietas.

GTRES

VIENE DE PÁG. 1 > completos sean los servicios, o cuánto más tiempo precisen llevarlos a efecto, más se elevarán los costes.

Un ejemplo de lo que gastan los españoles en la puesta a punto para el verano es el desembolso que realizan en productos comprados solo en farmacia o parafarmacia con fines adelgazantes.

Durante el primer trimestre de este año se vendieron 135.785 unidades de anticeulíticos por valor de 4,29 millones de euros. Estas cifras suponen un 16% de lo facturado desde abril de 2014, según datos proporcionados a este periódico por la consultora especializada en el sector de la salud IMS Health.

Con los sustitutivos de comida (batidos, barritas...) ocurre lo mismo. Entre enero y marzo de 2015 se vendieron 4,57 millones de euros, el 21% de los últimos 12 meses.

Igualmente, son relevantes las compras en solares. Hay que ponerse moreno con protección, y cada vez se tiene más conciencia al respecto. En España se gastaron 152,63 millones de euros en los últimos 12 meses en productos de parafarmacia, aunque la mayoría se adquiere entre mayo y septiembre.

No pensar en milagros

En el mercado existen diferentes opciones para mejorar nuestro aspecto. Ahora bien, conseguir en poco tiempo lo que no se ha hecho antes es una misión prácticamente inalcanzable. «Normalmente, los adultos que acuden al gimnasio en esta época buscan

bajar peso, sobre todo el público femenino, y los más jóvenes, tonificar», explica Manuel Valcarce, director gerente de Valgo Investment. «Si es una persona que ha seguido un entrenamiento, puede perder entre dos o tres kilos antes de que llegue el verano», añade.

Valcarce comenta que una vez que pasa la Semana Santa, la gente acude con más frecuencia a «los gimnasios en búsqueda de información o para directamente hacer la matrícula, que se incrementa una media de entre un 20 y un 30% en mayo».

En cuanto a tratamientos corporales, Patricia Vega, presidenta de la Sociedad Española de Medicina Estética (SEME), explica que «a partir de abril se aprecia una mayor demanda de servicios». Confirma también que se está notando la salida de la crisis: «El cliente quiere conseguir sus objetivos de una manera más segura y con un resultado más concreto, más objetivo y en menos tiempo», dice.

Según Vega, los tratamientos más demandados son los referentes a la celulitis, a la flacidez y a la grasa localizada. «Hay que cuidarse todo el año; buscar resultados inmediatos a veces es imposible. Es importante tener paciencia, confianza y continuidad», explica.

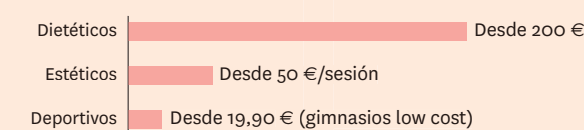
Sobre procesos dietéticos, Susana Monereo, doctora en nutrición y miembro de Fesnad (Federación Española de Sociedades de Nutrición, Alimentación y Dietética), advierte sobre las soluciones milagro. «Los que nos dedicamos a las patologías relacionadas

CUÁNTO CUESTA LA PUESTA A PUNTO DEL VERANO

GASTO EN PRODUCTOS DE FARMACIA Y PARAFARMACIA



GASTO EN TRATAMIENTOS ESPECÍFICOS



FUENTE: IMSHEALTH, VALGO, SEME Y FESNAD

4,57 millones se han gastado los españoles en 12 meses en sustitutivos de comida para adelgazar, como batidos o barritas

La celulitis duplica las consultas

La celulitis es un campo de la estética que preocupa, sobre todo al ámbito femenino. La presidenta de SEME, Patricia Vega, asegura que 4 de cada 10 mujeres deja de ir a la playa o a la piscina en verano por el complejo de tener celulitis en las piernas. «Lo primero es la salud, y las piernas tienen una gran importancia en nuestra vida, no solo estética», dice. Entre abril y junio aumentan un 200% las visitas a clínicas de medicina estética para tratamientos relacionados con las piernas, según SEME.

con la alimentación sabemos que es un error hacer dieta de forma puntual. No obstante, cualquier momento es bueno

para empezar a cuidarse, siempre que sea un propósito a mantener para todo el año», dice.

Según la Organización de Consumidores y Usuarios (OCU), la mitad de los españoles gastan 150 euros al mes en dieta; y la otra mitad, nada. Los métodos más utilizados para conseguir una reducción de peso son, por orden de importancia, el incremento de la actividad física; dieta; tratamientos clínicos, ingesta de alimentos sustitutivos y cirugía en casos más extremos.

«Cambiar de peso es cambiar de vida y generalmente no es posible a corto plazo. Siempre hay que plantearlo como una transformación a largo plazo». Es la principal recomendación de la doctora Susana Monereo.

EVITAR ERRORES

RECOMENDACIÓN ▶ De acuerdo con un estudio realizado por la OCU, más de un 40% de los españoles que se ponen a dieta lo hacen con recomendaciones de familiares y amigos. La pérdida de peso siempre tiene que estar dirigida por un especialista.

EJERCICIO ▶ Desde Valgo advierten que una persona entrenada en el deporte tiene más facilidad de conseguir objetivos que aquella que no lo está. El sobrepeso también dificultará lograr resultados en poco tiempo.

INTERNET ▶ Hay que tener cuidado con las compras de tratamiento por internet. «Se comercializan a veces con grandes descuentos y sin que haya una indicación previa ni una historia clínica del cliente», según SEME.

CHEQUEO ▶ Antes de tomar cualquier decisión estética, en Fesnad aconsejan analizarse a sí mismo para detectar qué es lo que se está haciendo mal y «los cambios que puede o quiere hacer».

PLANIFICACIÓN ▶ Lo más importante es perder grasa y no masa muscular o agua. Un programa adecuado supone adelgazar entre 0,5 y 1 Kg por semana, aconsejan en Fesnad.

MILAGROS ▶ En meses o semanas es imposible conseguir ciertos objetivos.

Aplicaciones para el móvil que te ayudan a mejorar

La tecnología acompaña cada día a la mayoría de la población. Cada vez se desarrollan más aplicaciones para móviles o tabletas con el objetivo de ayudar al usuario en los diferentes aspectos de su vida.

En caso de dietas o tratamientos para adelgazar está el contador de calorías Fatsecret, que hace un registro de las calorías consumidas y de



Fatsecret, una aplicación que registra las calorías consumidas.

las que se queman. Algo similar se encuentra en otras app como Lose It; Noom Weight Loss o la calculadora IMC.

Para deporte, Nexercise, anima a ponerse en forma y perder peso, y a ser competitivo con otros usuarios de la misma aplicación. Nike Training actúa casi como un entrenador personal. **B. P. G.**



Llegamos donde está tu negocio

Comercios tradicionales, profesionales liberales, autónomos, pequeñas empresas, tiendas *on-line*. Con CaixaNegocios llegamos donde está tu negocio, en persona. Un gestor especialista irá a verte para ayudarte personalmente con las mejores herramientas de gestión, financiación y protección.

Ahora es el turno de tu negocio.



[Tú] eres la Estrella

CaixaNegocios
En persona

NRI: 1169-2015/9681

ADO



Patrocinador del Equipo
Olimpico Español



Mejor Banco del Mundo
en Innovación Tecnológica
2013 y 2014

BAI-FINACLE
GLOBAL
BANKING
INNOVATION
AWARDS™ 2014

Banco con el Espíritu más
Innovador del Mundo 2014
Mejor Innovación en
Productos y Servicios
2013 y 2014



Certificado Europeo
de Máxima Excelencia
en la Gestión

Reservar las vacaciones a menor precio

El 70% de los turistas españoles contratan su viaje entre uno y tres meses antes de la fecha de salida. Pueden encontrar descuentos de hasta el 50%

B. P. G.

El verano, además de ser la época más proclive para el culto al cuerpo, también es la estación por excelencia para el descanso. Queda poco para que comience la temporada alta de turismo, pero no todo está vendido; aún se pueden encontrar interesantes ofertas. El quid de la cuestión es hacer la reserva con anticipación.

Desde Logitravel aseguran que hay viajes a partir de 200 euros. El Corte Inglés ofrece descuentos de hasta el 50%; Mucho Viaje promociona reducciones en precio de más del 20%; en Atrápalo, de más del 30%, y en Nautalia, del 40%, mientras que Halcón Viajes tiene diferentes propuestas con considerables descuentos en destinos nacionales e internacionales.

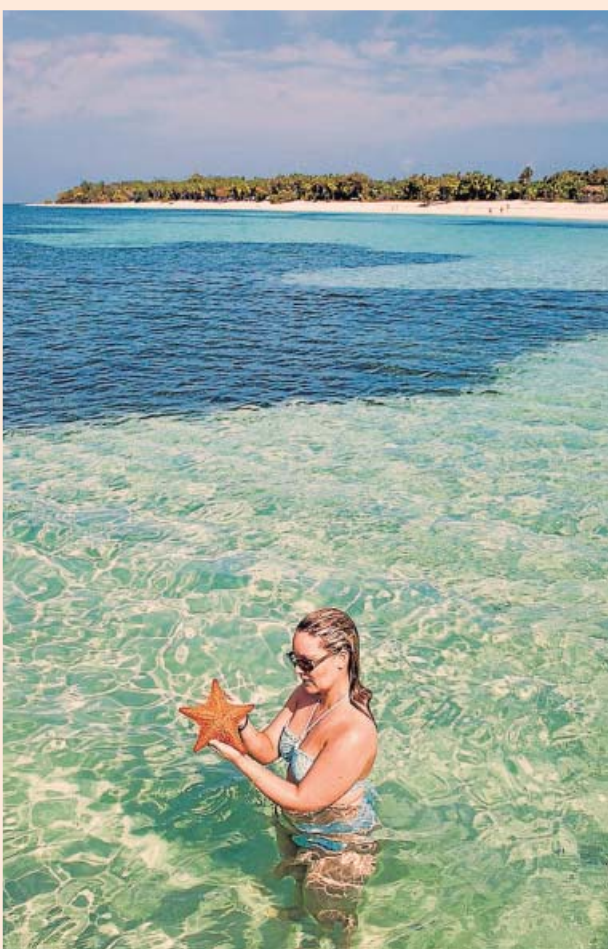
No son las únicas ofertas. La mayoría de las agencias de viaje tanto online como tradicionales, *touropedores*

Los europeos más tardíos

Los españoles somos previsores para las vacaciones de verano, según TripAdvisor, pero más lentos en comparación con otros turistas europeos. Así lo apunta un análisis realizado por GrowthOn y que indica que tardamos más que italianos, franceses, ingleses y alemanes. Por otro lado, el portal online detalla que también somos los que menos pagamos por alojamiento: una media de 732 euros, frente a los 850 euros de los franceses, que son los que más gastan en establecimiento.

o establecimientos para el alojamiento, como hoteles, tienen promociones vigentes. Aunque una gran mayoría están destinadas a las reservas por internet.

Además del ahorro en alojamientos y transportes, es fácil que las vacaciones salgan gratis para los niños, al



Las playas son el destino preferido para las vacaciones de verano. GTRES

menos en el primero, si se tiene más de uno.

El estudio *Tendencias del verano*, realizado por TripAdvisor y publicado a principios de este mes, concluye que el 70% de los españoles que viajarán este verano –la gran mayoría– reservan con antelación, entre uno y tres meses antes de la fecha de salida. El mes de preferencia sigue siendo

agosto, seguido de julio, septiembre y junio.

Según el informe de TripAdvisor, la estancia media suele ser entre 15 y 20 días en la mayoría de los casos.

La playa es el destino preferido, seguido de los viajes culturales y los de ciudad. España también es uno de los principales países elegidos por los extranjeros para disfrutar del verano.

OFERTAS PARA LAS VACACIONES DE VERANO

VIAJES

El Corte Inglés

LANZAROTE-PLAYA BLANCA. Iberostar Lanzarote Park Aparthotel*** Playa Blanca. Salida 28 de junio: 638 €. Julio, desde 673 €. Agosto, desde 680 €. Precios por persona y estancia en habitación doble y régimen de media pensión. Incluyen: vuelo especial en clase turista, con salida los domingos desde Madrid, tasas aéreas y traslados.

FUERTEVENTURA. Hotel Club Jandía Princess****. Jandía. Salida 28 de junio: 820 €. Julio, desde 875 €. Agosto, desde 1.004 €. Precios por persona y estancia en habitación doble estándar familiar y régimen de todo incluido. Incluyen: vuelo especial en clase turista, con salida los sábados desde Madrid, tasas aéreas y traslados. Consulta condiciones de aplicación y precios para salidas desde otras ciudades. Viajes El Corte Inglés: 902 400 454.

LOGITRAVEL.com

CRUCERO. Maravilloso Mediterráneo. Costa Cruceos. Costa Diana. 8 días. Desde 409 euros. Niños gratis.

COSTA. Gran Hotel Bali (Benidorm). Agosto: Desde 57 € por persona con desayuno. 15% de descuento con venta anticipada. Primer niño gratis.

SOL COSTA DOURADA. Salou. Junio: Desde 38 € noche/persona en régimen de media pensión. 10% descuento en venta anticipada. Primer niño gratis.

Halcónviajes.com

CARIBE. República Dominicana. Punta Cana. 8 días/7noches. Desde 1.028 € a partir de junio. Incluye hotel cuatro estrellas en régimen de todo incluido y vuelo. Ofrece financiación.

RIVIERA MAYA. México. 8 días/7noches. Desde 1.156 € a partir de junio. Incluye hotel de cuatro estrellas en régimen de todo incluido y vuelo.

Carrefour Viajes

COMBINADO ROMA-FLORENCIA. 5 días, 4 noches, desde 490 €, según día de salida. Incluye avión, hotel y billete de tren para Roma-Florenca.

NAUTALIA Buen viaje

COSTA. Hoteles Playa Senator. Con reservas realizadas antes del 1 de junio se pueden conseguir descuentos de hasta el 40% con 2 niños gratis.

COMENTARIOS DE LOS LECTORES

La compra de vivienda se reactiva

El inicio de la subida y venta de pisos está en manos de la banca. Cuando ellos quieran y den el disparo de salida, todo el mundo como loco para reinvertir en vivienda. Son los dioses y los que mandan en el mundo entero. Y están por encima del bien y del mal. **JESUSESTABEN**

¿Y quién compra?, porque las condiciones de los bancos para las hipotecas son de otro mundo. En definitiva, gente con dinero, porque los mileuristas y los que están en

el paro no creo que puedan comprarse una vivienda. Esta es la radiografía de la compraventa de viviendas en España. **JON7255**

Yo no sé si la compraventa sube o baja, pero yo he conseguido vender. Vivía en Barcelona. Obviamente, ha costado, porque las condiciones de los bancos son malas para el comprador. **JON7255**

Las franquicias siguen creciendo

Las empresas matriz deberían controlar más sus

franquicias porque algunas van como el culo. **CELTA**

Obsolescencia programada

Lamentablemente, nuestros políticos no se guían por el mismo sistema de obsolescencia programada. **LDG1001**

Préstamos sin pasar por la banca

Nada original... Aunque tal vez sí para particulares, porque para empresas hace un montón que ya existen los *business angels*, o una organización dedicada a ser



Contacta con nosotros

WEB 20m.es/mibolsillo
@20mMiBolsillo
EMAIL mibolsillo@20minutos.es

business angels que se dio en Madrid y Barcelona, que no recuerdo cómo se llamaba: te presentabas con un proyecto

de TIC y/o relativa a la informática y podías conseguir hasta un 75% del capital que necesitabas... El problema era cómo conseguir el 25% necesario y además que aprobaran tu proyecto de empresa. **LUZZZ**

La banca requiere tus datos

Alguien, creo que la UE, ha establecido una norma teóricamente pensada para dificultar el blanqueo de dinero procedente de actividades delictivas, terrorismo, tráfico de drogas prohibidas, tráfico de armas, tráfico de personas... Cuando esa norma europea llega a España, se transforma en una

ley que criminaliza a todos y cada uno de los ciudadanos, y se utiliza a las entidades bancarias como esbirros para ejecutar el chantaje consistente en impedir a dichos ciudadanos la libre disposición de su dinero si no cumplen un requisito que, en la inmensa mayoría de los casos, resulta total y absolutamente absurdo y denigrante para tales ciudadanos. **LUZZZ**

Quieren poner el último clavo en el ataúd. Saben perfectamente quién defrauda. Solo quieren que los cuatro muertos de hambre que sobreviven con chapuzas, tiendas de eBay o economía informal pasen por la caja del Estado. **DRESER**



Ya es verano en Viajes El Corte Inglés

¡Anticipa tu reserva!
Y disfruta de nuestras ventajas:

Hasta

50%

de descuento



Niños
gratis



Mejor precio
garantizado



Pago hasta
10 meses

Madrid Musical El Rey León 1 noche en A

Hotel + Entrada desde **115€**

Incluye: 1 entrada en platea o club.

Peñíscola - Castellón 1 noche en MP

Gran Hotel Peñíscola ****

Junio desde	Julio desde	Agosto desde
48€	77€	64€
1 niño gratis		

Roquetas de Mar - Almería 1 noche en MP

Hotel Hesperia Sabinal ****

Junio desde	Julio desde	Agosto desde
39€	51€	61€

Primer niño gratis, segundo 50%

Incluye: 1 acceso por persona y estancia al Spa.

Benicassim - Castellón 1 noche en MP

Hotel Intur Orange ****

Mayo desde	Junio y julio desde	Agosto desde
47€	54€	65€

1 niño gratis · Pc x Mp

Archena - Murcia 1 noche en AD

Balneario de Archena - Hotel ****

Mayo y junio desde	Julio y Agosto desde
45€	48€

7x6 noches

Incluye: acceso diario a las piscinas Termalium y 1 circuito termal Balnea por persona y estancia.

El Puerto de Santa María - Cádiz 1 noche en MP

Hotel Puertobahía & Spa ***

Mayo y junio desde	Julio desde	Agosto desde
46€	71€	94€

1er niño 50%, 2º gratis · Pc x Mp · 7x6 noches

Incluye: Entrada al casino y caja de vino con 3 botellas.

Denia - Alicante 1 noche en AD

Hotel Denia Marriott La Sella Golf Resort & Spa *****

Junio desde	Julio desde	Agosto desde
50€	59€	64€

1er niño gratis, 2º al 50%. 5x4 noches ó 7x6 noches.

Chiclana de la Frontera - Cádiz 1 noche en MP

Hotel Spa Valentín Sancti Petri ****

Mayo desde	Junio desde	Julio y agosto desde
57€	78€	99€

Pc x Mp

Salou - Tarragona 1 noche en MP

Magnolia Hotel **** Hotel solo adultos

Junio desde	Julio desde	Agosto desde
68€	83€	74€

Incluye: 1 masaje para estancias superiores a 8 noches para una persona.

Los Belones, Cartagena - Murcia 1 noche en MP

Hotel La Manga Club Príncipe Felipe *****

Mayo, junio, julio y agosto desde **119€**
1 Niño Gratis · Crédito en el hotel

Estepona - Málaga 1 noche en A

Marriott's Playa Andaluza 3LL
Apartamento 2 dormitorios vista jardín

Junio desde	Julio desde	Agosto desde
196€	196€	316€

Estancia obligatoria de 7 noches con entrada obligatoria en sábado
Precios por apartamento y noche.

Madeira 8 días | 7 noches en AD ✕

Hotel Savoy Gardens ****

Julio desde	Agosto desde
636€	745€

Vuelo directo salidas sábados y lunes

Incluye: vuelo en clase turista desde Madrid, traslados y tasas aéreas.

República Dominicana - Playa Bávaro ✕

9 días | 7 noches en TI

Grand Bahia Principe Turquesa *****

desde 960€	Habitación familiar junior suite
-------------------	----------------------------------

Incluye: vuelo desde Madrid en clase turista, traslados y tasas aéreas. Producto de Soltour.

Crucero de bailes de salón y ritmos latinos

Msc Divina - Msc Cruceros 8 días | 7 noches

Barcelona, Nápoles, Civitavecchia - Roma, La Spezia - Florencia / Pisa, Cannes, Palma de Mallorca, Barcelona

Salida 26 de agosto	Cabina interior	Cabina exterior	Cabina balcón
	945€	1.045€	1.095€

Solo para clientes de Viajes El Corte Inglés

Tasas de embarque (180 € por persona) y cuota de servicio, a pagar a bordo (8,50€ por persona y noche).

El horario
más amplio y cómodo
Consúltalo en viajeselcorteingles.es

902 400 454
viajeselcorteingles.es

VIAJES **El Corte Inglés**
Una sonrisa de ida y vuelta

PROMOCIÓN VÁLIDA RESERVANDO HASTA EL 2 DE JUNIO. Precios por persona y estancia en habitación doble (excepto indicado), válidos para determinadas fechas de los meses publicados. Hasta 50% de descuento, según establecimiento, ya aplicado. Niños gratis solo en hotel. Gastos de gestión por reserva (6€ nacional; 9€ internacional) no incluidos. Consulta condiciones de estas promociones y planes de financiación en el catálogo "Ya es verano en Viajes El Corte Inglés 2015". Plazas limitadas. A: sólo Alojamiento; AD: Alojamiento y Desayuno; MP: Media Pensión; PC: Pensión Completa; TI: Todo Incluido. C.I.C.MA 59, HERMOSILLA 112 - MADRID



El poder (adquisitivo) de la unión

En solo cinco años, las compras colectivas se han asentado en España y han evolucionado hacia nuevas fórmulas. La subasta inversa es la última en llegar y lo hace con fuerza

JUAN FERRARI

Ni Darwin sería capaz de explicar la rápida evolución que ha sufrido la compra colectiva en un lustro. El cupón ha dado paso a la subasta inversa, en la que los clientes llevan la voz cantante: ya no esperan a recibir una oferta, la exigen, gracias al poder de la unión. Vamos, que reclaman el *rappel* por volumen de toda la vida.

Los primeros ejemplares de la compra colectiva fueron los cupones descuento que empezaron a ofertar diversas webs con el atractivo de rebajas de hasta el 80%. LetsBonus, nacida en Barcelona en septiembre de 2009, se adelantó unos meses al desembarco de Groupon, la multi-

COMPRAS COLECTIVAS REALIZADAS POR LA OCU

SUBASTAS	FECHA	INSCRITOS	EMPRESA GANADORA	AHORRO MEDIO EUROS / AÑO
Energía	17/10/13	500.000	Holaluz.com	49
Telefonía	22/05/14	s/d	Masmovil	
Energía	03/11/13	117.000	Gas Natural Fenosa (elect.)	49
			E.On (gas)	31
			Gas Natural Fenosa (dual)	35

FUENTE: ORGANIZACIÓN DE CONSUMIDORES Y USUARIOS (OCU)

nacional de Chicago que llegó a España en marzo de 2010, dos meses antes de la aparición de Groupalia.

Empezaron ofreciendo descuentos en servicios, especialmente en ocio y restauración. A estas tres se sumaron otras muchas. La siguiente mutación fue la implantación local y la entrada en la venta de productos que consiguen baratos por mor del volumen,

la base de toda compra colectiva. Ferdinando Meo, responsable de Groupon en España, asegura a *MiBolsillo* que «el modelo de nuestra web ha evolucionado para convertirse en un *marketplace* líder en el *e-commerce* local. De ser una web de ofertas diarias, modelo *push*, hemos pasado a ser una plataforma de buscar experiencias para realizar en cada ciudad, modelo *pull*».

Luego vinieron los agregadores que rastrean las ofertas de las webs de *cuponing* y las sirven juntas para facilitar la búsqueda. Hasta 13 contabiliza la web Compras Colectivas, fundada por Daniel Salgado, para informar del mundo de los negocios colectivos.

Ahora estamos en el último peldaño de la cadena evolutiva; las subastas inversas, la unión social o la comunidad de compra colectiva, como lo denomina Antonio Martínez, creador de Shoppyo.

El fenómeno no es nuevo. Todas las empresas del mundo están dispuestas a vender más barato si en vez de una unidad se adquieren dos o cinco o diez. O mil. Mientras más, mayor descuento. En el mundo de los negocios hace tiem-

69
webs de **compras colectivas** en sus diversas versiones existen en España según la página Compra Colectiva, especializada en este tipo de adquisiciones

po que funciona a través de las centrales de compra, donde empresas de un mismo sector se agrupan para obtener proveedores más baratos.

En la Organización de Consumidores y Usuarios, OCU, pioneros en España de las subastas inversas, aclaran que el fenómeno no había llegado antes al cliente individual por la simple razón de que se carecía de canales para

agrupar a interesados en un mismo producto. Internet suple esa traba como bien han demostrado las webs de *cuponing*. Era cuestión de tiempo que en vez de esperar pacientemente a ver qué productos están de oferta, los clientes tomasen la iniciativa. Ahora se ponen de acuerdo los que buscan un mismo servicio o producto y preguntan a los posibles proveedores quién se lo deja más barato. Es una subasta inversa, pues frente a la subasta tradicional, en la que puja es el comprador y lo hace siempre al alza, aquí pujan los vendedores y lo hacen a la baja. Gana el que menos está dispuesto a cobrar.

Ileana Izverniceau, portavoz de OCU, explica que aunque ellos son pioneros en Es-



Las webs de compras colectivas, donde el cliente decide primero lo que quiere y ellas buscan proveedores dispuestos a venderse, ofrecen ya tecnología, camisetas, billetes de tren, carritos de bebé o pisos.

paña en este tipo de compras colectivas, importaron la idea de países como Holanda, Bélgica y Portugal, donde asociaciones de consumidores la pusieron en práctica con éxito. Su primera incursión fue en octubre de 2013, cuando consiguieron sumar medio millón de personas dispuestas a realizar una oferta conjunta a los operadores de energía para abaratar su factura de la luz y el gas. «No se había conseguido tal volumen de adeptos en ninguna de las otras subastas europeas», dice orgullosa la portavoz de OCU. Pero ninguna de las grandes energéticas españolas quiso entrar en la subasta, aclara. Eso cambió en la segunda, realizada el pasado año, que ganaron Gas Natural Fenosa y E.On.

Además de estas dos subastas de energía –habrá una nueva este otoño–, la OCU realizó el pasado año una en telecomunicaciones que ganó Masmovil. Actualmente tienen en marcha la primera compra colectiva de gasolina. Aspiraban a 150.000 inscritos y han superado los 200.000 ampliando el plazo. Ahora falta ver qué empresas pujan.

Cambios en las webs de cupones

Aunque hay incontables webs dedicadas a las compras por cupones en España, muchas de ellas de carácter local, el mercado se lo reparten tres. Y su intención es seguir creciendo. Groupalia y Offerum se han fusionado este año, colocándose como la número 1 con 11 millones de asociados. LetsBonus, la segunda, ha sufrido cambios este año, volviendo a ser española tras la recompra del capital a Living Social por parte de los fundadores. Groupon no se resiste a ser la tercera.

El descuento rondará los 8 céntimos el litro, según declara Izverniceau.

Numerosas webs

Pero la OCU no ha sido la única interesada en explotar las compras colectivas. Varios emprendedores han puesto los ojos en ellas. Ya hay dos webs en España de subastas inversas especializadas en suministros esenciales. Primero llegó El Rebajador, perteneciente a la empresa holandesa

6 PREGUNTAS SOBRE...

LA COMPRA INVERSA

1 ¿Cuál es la ventaja de una subasta inversa? Con una compra colectiva se busca reducir los costes de un servicio, proponiendo a las empresas del sector una bajada de sus tarifas a cambio de ganar un número considerable de nuevos clientes. Además, promueve la competitividad entre las compañías, ya que están obligadas a mostrar sus precios entre sí, por lo que pueden hacer contraofertas.

2 ¿Siempre se ahorra? Pese a que los usuarios expresamos el tipo de servicio (voltaje, por ejemplo) que necesitamos, en ocasiones la oferta que tenemos contratada es mejor que la que nos proponen. Por lo cual, aunque muchos clientes podemos ahorrar, no implica que siempre la tarifa vaya a superar a todas las del mercado.

3 ¿Qué tipo de empresas pueden participar en una compra colectiva? En principio, todas las compañías que ofrezcan el servicio requerido están invitadas a participar en el proceso, aunque es un tipo de evento que puede atraer más a las pequeñas empresas que buscan captar nuevos clientes.

4 ¿Coste por inscribirse? Unirse a una subasta inversa colectiva es gratis.

5 ¿Inscribirse implica contratar el servicio? Inscribirse en este tipo de compras colectivas no conlleva la obligación de contratar el servicio que resulte ganador del proceso.

6 ¿Qué hay que hacer para contratar el servicio ganador? Lo habitual es que en el correo que se envía con la tarifa ganadora haya un *link* para contratarlo. Para ello solo deberemos rellenar un formulario y ambas empresas gestionarán el cambio de compañía.

FUENTE: HELPMECASH

CR5, que desde 2009 celebra subastas inversas en ese país. En España empezó en 2014, ayudando con su potente *software* a la OCU. Ahora hace sus propias subastas. En agosto de 2014 surgió Iamtogether para hacer lo mismo. Darius Funallet, su fundador, explica que han organizado tres subastas con 150.000 transacciones, todas en energía.

Cada vez más productos

Sin embargo, la compra colectiva ha saltado de la búsqueda de descuentos en suministros en energía, telecomunicaciones o gasolina, a productos de menor volumen. Poco a poco empiezan a aparecer en el mercado webs que buscan sumar clientes interesados por un mismo producto. Disponen de una red de suministradores dispuestos a proporcionar descuentos a cambio de sumar ventas.

Biddus, primero, y Shoppo, después, se crearon para abastecer de diversos productos. Ruth Puente, fundadora de Biddus, tiene 6 gamas diferentes: tecnología, electrodomésticos, jardinería, artículos para bebés, material de oficina y deportes. Antonio Martínez, fundador de Shoppo, explica que se han centrado en tecnología, deportes y bebés por ser los sectores donde se pueden obtener más descuentos. Aclara, además, que no ofertan productos de menos de 80 euros.

A estas webs, más o menos generalistas, se han añadido otras especializadas en sectores concretos. El inmobiliario dispone de 3 páginas que suman posibles compradores interesados (5 mínimo, aunque se hacen descuentos también a 4 e incluso a 3) en un piso de una misma localidad. José Ignacio Cuadrado, un promotor que se ha reciclado hacia el mundo virtual fundando Compramospiso.com explica que en estos momentos tienen 134 promociones abiertas y ya han conseguido cerrar un gran número de ventas.

Juan Carlos Castaño vende desde hace dos años coches en Everybody.car con descuentos que pueden llegar al 30%. La gente se apunta a un mismo modelo y cuando tienen un número suficiente ofertan una subasta inversa a los concesionarios españoles de esa marca. En la web hay en estos momentos 122 modelos abiertos para que la gente se vaya sumando.

Pero no son los únicos productos. También se pueden adquirir billetes de AVE (para comprar asientos de mesa compartida) o incluso camisetas exclusivas (siempre que se llegue a 15 unidades). Esto no ha hecho más que empezar.

LA COMPLEJA RED DE LAS COMPRAS COLECTIVAS

WEBS DE COMPRAS INVERSAS. Los clientes se unen para conseguir abaratar un servicio o producto concreto

GRANDES SUMINISTROS (LUZ, TELEFONÍA, GASOLINA)

OCU (Organización de Consumidores y Usuarios)	www.ocu.org
I Am Together	www.iamtogether.com
El Rebajador	www.elrebajador.es

GENERALISTAS (varios productos)

Shoppo (telecomunicaciones, deportes, productos bebé)	www.shoppo.com
Biddus (telecomunicaciones, menaje y electrodomésticos, material deportivo, artículos de casa y jardín, material de oficina, productos para niños y bebés)	www.biddus.com

CASAS

Compramos piso	www.compramospiso.com
Comprar Unidos	www.comprarunidos.com
Grupeate	www.grupeate.com

COCHES

Every Body Car	www.everybodycar.com
----------------	--

BILLETES DE TREN

Comparte Tren	www.compartetren.com
Compartir Tren Mesa AVE	https://compartirtrenmesa-ave.com

VARIOS

Del 15 (camisetas exclusivas)	www.del15.es
-------------------------------	--

WEBS 'CUPONING' POR PRODUCTOS. Las ofertas de productos determinados surgen del proveedor

FORMACIÓN/CURSOS

Euro Innova	www.euroinnova.edu.es
Aprendum	www.aprendum.com
Bonus Cursos	bonuscursos.com

SEGUROS

Segur Bonus	www.segurbonus.com
-------------	--

BELLEZA

Un Plan 10	www.unplan10.com
------------	--

MATERIAL OFICINA

Minoralia	www.minoralia.com
-----------	--

MUEBLES

Venta Única	www.venta-unica.com
-------------	--

AGREGADORES OFERTAS 'CUPONING'. Permiten consultar conjuntamente las ofertas de webs de cupones

Bownty (antes Yunait)	https://bownty.es
Clicplan	www.clicplan.com
Offertutti	www.offertutti.com
Chollos Locales	www.cholloslocales.com
Muchas Ofertas	www.muchasofertas.es
Descuento City	www.descuentocity.es

WEBS DE 'CUPONING'. Las empresas las utilizan para lanzar ofertas puntuales de productos y servicios

Groupalia+Offerum	www.groupalia.com/ www.offerum.com
LetsBonus	www.letsbonus.com
Groupon	www.groupon.com



Carcasa **LuMee**

La luz es lo más importante en fotografía, por eso, si no hay suficiente luz, siempre es bueno poder añadirla. Esta carcasa con luces LED en su contorno ilumina con suavidad y sin sombras, lo que la hace ideal para *selfies*. **45 €**



Trípode **Joby Grip Tight**

El peculiar diseño de los móviles complica su estabilidad cuando es más necesario. Por eso, un versátil trípode que además se puede agarrar a cualquier lugar es una gran ayuda para los encuadres más interesantes. **30 €**



Impresora **Fujifilm Instax**

Las fotos de los móviles suelen ser compartidas en redes sociales, pero si quieres destacar, esta pequeña impresora de bolsillo permite obtener copias instantáneas. Es inalámbrica y con cartuchos para 10 copias. **149 €**



Objetivo **Olloclip 4 en 1**

Las cámaras de los móviles suelen ser objetivos fijos, es decir sin *zoom*. Por suerte, se pueden añadir ópticas adicionales que amplían el ángulo de cobertura (angular), acercan los objetos (tele) e incluso amplían las cosas pequeñas (macro). **70 €**



Carcasa **Gizmon iCa**

Para muchos tan importante es hacer buenas fotos como parecer un gran fotógrafo. Bromas aparte, esta carcasa con forma de cámara clásica no solo da el aspecto adecuado, también permite acoplar lentes adicionales. **30 €**

Accesorios imprescindibles en movigrafía

Los móviles se han convertido en las cámaras fotográficas más populares del mundo. Aquí van algunos accesorios de mucha ayuda

JUAN CASTROMIL / CLIPSET

La fotografía con el móvil es una de las tendencias socioculturales de mayor crecimiento en los últimos años. Antes la gente tenía que tener la intención previa de fotografiar algo y por lo tanto llevar la cámara encima durante el tiempo necesario. Los móviles han venido a cambiar completamente esta situación, ya que ahora cualquier persona tiene una cámara en el bolsillo en todo momento... y en cualquier lugar.

Podemos estar de acuerdo en que solo los móviles más caros se acercan a una calidad de imagen aceptable en comparación con las cámaras digitales más básicas, pero no hay que olvidar que para la gran mayoría de las personas la fotografía no es una manifestación artística, sino una actividad social donde la calidad es lo de menos. Vamos, que la fotografía es sobre todo una emoción lista para ser compartida.

La cámara del móvil se ha convertido en uno de los elementos más importantes a la

El lío de los megapíxeles

Conviene recordar que los megapíxeles del sensor de una cámara no definen únicamente la calidad de las imágenes. Tan solo son una medida que da una idea de la impresión máxima que se puede obtener sin que se pise la imagen. A más megapíxeles más nitidez y detalle, pero también menos luz por cada píxel. Desde los 8 Mpx del iPhone hasta los 20 Mpx del Sony Xperia, la calidad del resultado final depende de muchos más factores.

23%

es el porcentaje de personas que compartieron sus fotos utilizando la cámara del iPhone durante el año 2014, según Flickr

hora de decidir la compra de un terminal u otro. Los fabricantes saben que es una de las características más anali-

zadas y desde LG, hasta Sony, pasando por Huawei o Apple invierten mucho dinero en integrar cámaras cada vez mejores en sus *smartphones*. Y una cosa es cierta: los resultados fotográficos suelen ir en paralelo con el precio del terminal. Aun así conviene tener en cuenta varios factores, como la resolución del sensor, la calidad y luminosidad del objetivo, la velocidad del sistema de autoenfoco e incluso la opción del estabilizador óptico o la efectividad.

Con este panorama, resulta lógico que cada vez más gente quiera hacer mejores fotos con su móvil. Afortunadamente, la fotografía digital es una actividad muy democrática, y una vez que tienes una cámara, ya tienes el 100% del equipo necesario para inmor-



Si quieres usar el palo de *selfie* en condiciones, no te olvides de configurar en tu móvil el autodisparador o un control remoto. ARCHIVO

talizar los mejores instantes. Sin embargo, las cámaras independientes ofrecen un mayor número de herramientas y opciones creativas frente a las limitaciones propias de un móvil. Eso se traduce en que los *smartphones* no siempre pueden hacer las mismas fotos que una cámara.

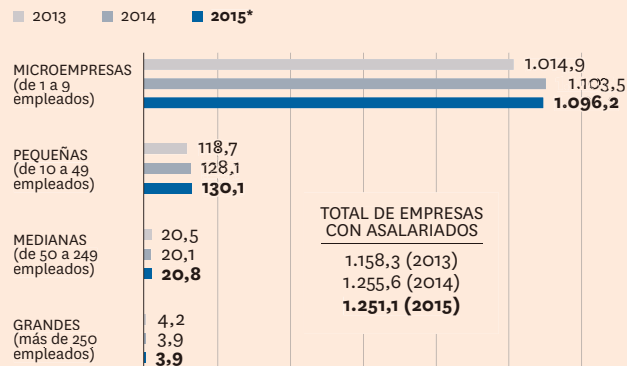
Aun así existen algunos accesorios que por su funcionalidad o versatilidad pueden ayudarnos a mejorar notablemente nuestras fotografías. Desde el popular y antiestético palo de *selfie* hasta las lentes que, situadas delante del objetivo principal, lo convierten en un angular, un tele o un macro, cualquiera de estos accesorios son una ayuda extra para que todos seamos capaces de hacer fotos diferentes, e incluso tal vez mejores. Son pequeños elementos que añaden opciones fotográficas a la cámara del móvil.

Resulta evidente que no es necesario tener ninguno de ellos para hacer buenas fotos, pero no es menos cierto que para muchos aficionados, disponer de uno o varios puede facilitar la forma de hacer fotografías y, por ende, obtener mejores resultados (o al menos más llamativos). Claro que hay algo que no dan ni las cámaras ni los accesorios, y es el ojo fotográfico, aunque siempre se puede aprender.

SITUACIÓN EMPRESARIAL EN ESPAÑA

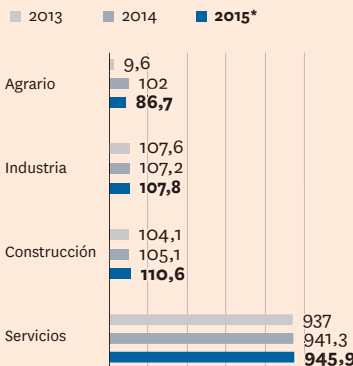
Expresado en miles. *Datos de marzo.

Nº DE EMPRESAS SEGÚN SU TAMAÑO

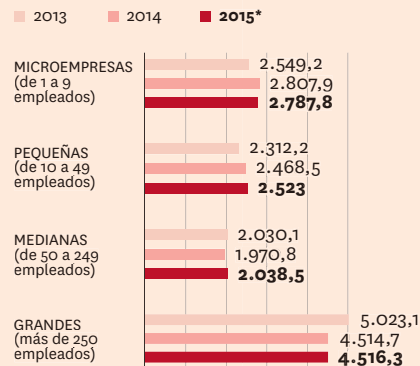


FUENTE: MINISTERIO DE INDUSTRIA, ENERGÍA Y TURISMO

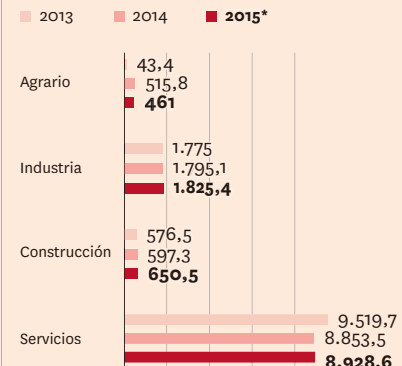
Nº DE EMPRESAS POR SECTORES



Nº DE TRABAJADORES POR TAMAÑO DE EMPRESA



Nº DE TRABAJADORES POR SECTORES



EL CRECIMIENTO SE IMPONE A LA SUPERVIVENCIA

Las pymes españolas confían en notar la salida de la crisis durante los próximos cuatro años. Las expectativas han mejorado

BEATRIZ P. GALDÓN

España vuelve a ser *diferent*. Y esta vez, de forma positiva. Tras años duros de profunda y dramática crisis, el PIB creció el 1,4% en 2014: el mayor avance para la economía en siete años; es decir, desde que comenzara la crisis. Esta mejora tiene visos de prolongarse en el tiempo y, lo que es mejor, de que adquiera una mayor dimensión. El FMI ha revisado varias veces sus previsiones, y desde enero hasta abril ha elevado el repunte de la actividad del 2 al 2,5% en 2015.

En este resultado tienen mucho que ver las pequeñas y medianas compañías, ya que suponen más del 90% del tejido empresarial español, y su actividad aporta el 65% del PIB y el 75% de los puestos de trabajo, según el último informe de Sage, firma de servicios y gestión para pymes.

El impulso de la demanda interna y el proceso de internacionalización que siguen la mayoría de las compañías, así como el repunte de las exportaciones –un 16% en los últimos cuatro años–, han permitido dar una vuelta a los resultados. Solo las empresas que cotizan fuera del IBEX –las de menor tamaño– lograron un beneficio supe-

España, país de emprendedores

En España hay 1,5 millones de emprendedores, pero el 93% abandona sus proyectos cada año, según Miguel Ángel Robles, de Iniciativa Pyme. El crecimiento espectacular que ha tenido esta base de trabajadores se ha debido a la búsqueda de una salida a la crisis de muchos desempleados. PWC recuerda que un «proyecto emprendedor solo cumplirá su objetivo cuando se convierta en una empresa viable, sostenible y con éxito». El emprendedor cuenta con ayudas.

43%

de las pequeñas y medianas empresas confían en que la salida de la crisis se note realmente entre 2015 y 2018

rior a los 3.600 millones de euros en 2014 frente a unas pérdidas de 778 millones de 2013. «El crecimiento del consumo de los hogares, del 2,4% en 2014, está contribuyendo significativamente a la recuperación económica, lo que beneficia directamente a las pequeñas y medianas empre- SIGUE EN PÁG. II >



Las pymes que generan más empleo en España son las que se engloban en el sector servicios.

ARCHIVO

«Los bancos tienen liquidez, pero no hay demanda solvente»

MIGUEL ÁNGEL ROBLES

Presidente y cofundador de Iniciativa Pymes

El lema de Iniciativa Pymes es *La lucha nos hace grandes*. El presidente de la plataforma, Miguel Ángel Robles, asegura que «las pymes tienen que batallar juntas para mejorar la

capacidad productiva, que fomentará y contribuirá al desarrollo económico del país». **¿Comparten las pymes la mejora de la economía?** Las condiciones no son lo suficientemente buenas, pero estamos en otro tiempo. La pyme tiene que analizar la situación y decidir su estrategia con base a lo que considere. **¿Realmente están concediendo préstamos los bancos?**



BIO Es autor de *I Love My Pyme* y fue presidente del Foro de la Innovación, el Desarrollo y la Competitividad.

Los bancos tienen mucha liquidez, pero no hay demanda solvente. Muchas pymes no piden créditos porque no tienen suficientemente clara la estructura del negocio a medio plazo o simplemente porque no saben si van a poder devolverlos.

¿La financiación alternativa es una salida?

La Administración ha dado algunos pasos, pero aún no se ha completado este tipo de opción. Actualmente, la rentabilidad de los depósitos es muy baja y este ahorro podría fluir hacia las empresas ofreciendo tipos mayores. Pero claro, habría que premiar fiscalmente a los inversores.

¿Cómo valora la estructura de las pymes españolas?

Son muy pequeñas. Sería positivo asociarse en los procesos de internacionalización para ser mucho más competitivos.

«La pyme precisa de un buen gestor para ser más competitiva»

En países como Francia y Alemania las pymes son más grandes.

¿Cuáles deberían ser las prioridades?

Si no hay gestores buenos en una compañía es difícil que

mejore la competitividad. Las pymes, además, deberían reforzar sus recursos propios y no ser tan dependientes de los bancos.

¿Se están volcando más esfuerzos en emprendedores en detrimento de las pymes?

En España no tenemos un problema de generación de emprendedores, sino de continuidad. De cada 100 emprendedores que surgen al año, 93 mueren en el intento. Hay que definir adónde se quiere ir y con quién se quiere crecer. Es destacable que las *start-up* [de nueva creación] estén recibiendo las mismas ayudas que una empresa inmobiliaria que está saliendo de la crisis. **B. P. G.**

VIENE DE PÁG. 1 > sas», según aseguró la agencia de calificación Moody's recientemente.

El informe *Radiografía de la pyme 2014*, de Sage, recoge que el 43% de las pequeñas y medianas empresas consiguieron el último año mantener o incrementar los beneficios generados por su negocio, frente a solo el 25% que lo logró en 2012. Asimismo, más de la mitad pudo superar o conservar el número de clientes.

La opinión generalizada entre los empresarios es que el principal factor de éxito producido ha venido de la mano de un nuevo tipo de orientación y de estrategia del producto o servicio.

60%

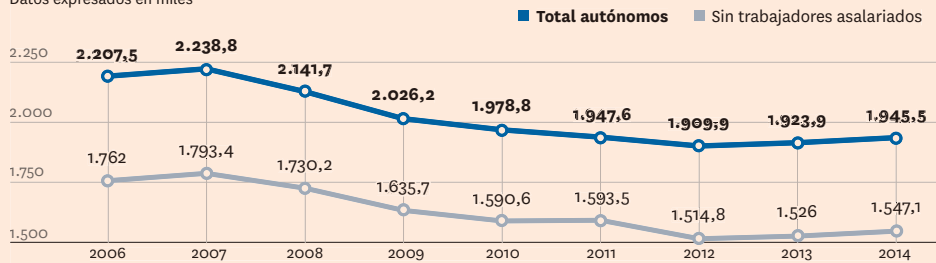
del empleo en España lo aglutinan las empresas medianas, aquellas que tienen menos de 50 trabajadores



En España, la mayoría de las pymes tienen entre 1 y 9 asalariados; se las considera microempresas y muchas son de origen familiar. ARCHIVO

SITUACIÓN DEL AUTÓNOMO EN ESPAÑA

Datos expresados en miles



FUENTE: MINISTERIO DE INDUSTRIA

Con la mejora económica se ha conseguido también poner freno al número de concursos y disoluciones que sucesivamente marcaban récord. Aún así, dentro de este proceso, las compañías más pequeñas y las más jóvenes han seguido soportando los peores registros. Por ejemplo, el 80% de las empresas en concurso en 2014 eran micro (menos de 10 empleados, según la última catalogación de la Unión Europea), frente al 50,5% de 2009, de acuerdo con Informa, filial de Cesce.

Construcción e inmobiliaria fueron los sectores donde más se redujeron este tipo de situaciones, aunque todos experimentaron cierto alivio, excepto energía y educación. Actualmente, las pymes que generan más empleo son las de servicios, industria, construcción y agrario.

Durante el año pasado, las microempresas españolas dieron empleo al 40% de los trabajadores ocupados, porcentaje solo superado por Italia (46%).

Si se engloban todas las empresas de menos de 50 trabajadores, el resultado es que estas representaron más del 60% del empleo asalariado, según las estimaciones de Eurostat.

Los expertos consideran que este tipo de estructura supone un importante hándicap para el tejido empresarial, ya que las hace más vulnerables a las compañías en épocas de crisis, aparte de que resultan menos competitivas.

Por eso, aumentar el tamaño es una de las premisas que tienen por delante las pymes. Y en este sentido, la asociación para acometer

procesos productivos, tanto desde el punto de vista local como internacional, es una de las opciones que mejor resultados puede dar en productividad y competitividad, según cuenta Miguel Ángel Robles, presidente de Iniciativa Pyme.

Además del tamaño, en las pymes persisten otros problemas, como la morosidad, el acceso a la financia-

ción, la innovación y la capacidad de internacionalización. En algunos aspectos se ha avanzado, como en la creación y el apoyo a nuevos canales de préstamos, pero en otros «queda mucho por hacer, como en innovación, cuyo desarrollo permitirá un mayor acceso al comercio exterior», dice Robles.

Los avances conseguidos y el repunte de la economía han abonado el terreno para la reactivación de las pymes. El estudio de Sage indica que el 43% de estas compañías piensan que la salida de la crisis comenzará a notarse realmente entre 2014 y 2018, y más de un 80% confía en que su negocio se mantenga o mejore. En 2012 la principal meta tanto para pymes como para autónomos era la supervivencia; en este momento es la de crecer.

EL TAMAÑO IMPORTA

EUROPA El último estudio de Eurostat recoge que en España el número medio de trabajadores por empresa fue de 4,7 en el pasado ejercicio, menos de la mitad que en el Reino Unido o Alemania.

GRANDES Las empresas de mayor tamaño únicamente representan el 0,8% del total, según se desprende del último informe del organismo europeo.

CRECIMIENTO Durante 2008 y 2014 se ha producido un aumento considerable de empresas de menos de 10 asalariados.

SERVICIOS Las pymes del sector servicios concentran el 79% del tejido empresarial español, el mayor porcentaje de los principales países de la Unión Europea.

EMPLEO Si en España, la distribución de empleo alcanzara a empresas de mayor tamaño, se hubieran salvado 500.000 puestos de trabajo durante la crisis, de acuerdo con el Círculo de Empresarios.

PRODUCTIVIDAD El informe de Círculo de Empresarios concluye que los países con mayor dimensión en la estructura empresarial «logran una productividad laboral más elevada».

EXPORTACIÓN Las compañías de tamaño medio aumentaron el último año un 14% sus ventas al exterior, frente al 6,6% de las de mayor tamaño.

INNOVACIÓN Al 50% de las grandes empresas se las considera innovadoras, frente al 35,5% de las medianas y el 23,6% de las más pequeñas.



¿Compro
la nueva
máquina?

¿Amplío
la nave?

¿Diversifico
el negocio?

¿Me lanzo
a exportar?

BBVA

¿Y si te mejoramos las condiciones
de financiación de tu negocio?

Decide cómo quieres impulsar tu negocio, **la financiación es cosa de BBVA.**
Ahora es tu oportunidad.

Solicita condiciones personalizadas en cualquier Oficina BBVA o en bbva.es

adelante.

Financiación sujeta a previa autorización de BBVA. Para operaciones que se formalicen a partir del 1/05/2015 de Pymes con facturación anual inferior a 5 MM €.



FINANCIACIÓN PARA ELEGIR

A la oferta tradicional bancaria de créditos y préstamos para pymes se han sumado otras opciones que están consiguiendo un relevante protagonismo

INSTRUMENTOS DE FINANCIACIÓN

'Business angels'. Personas expertas en inversión que aportan capital en los inicios de la empresa, así como conocimientos de gestión. www.business-angel.es/directorio-redes-de-business-angels.html

Capital riesgo. Compañías especializadas en inversión de capital, con permanencia temporal en las pymes con grandes perspectivas de rentabilidad o crecimiento. www.cnmv.es (relación de sociedades de capital riesgo)

Crédito. La entidad financiera facilita fondos con un importe y un plazo limitados, y a cambio recibe unos intereses por parte del beneficiario. *Los bancos tienen programas específicos para pymes*

'Crowd angel'. Fusión del *crowdfunding* con *business angels*. Facilita financiación a nuevas empresas con potencial de crecimiento. <https://www.thecrowdangel.com>

'Crowdfunding'. Préstamos colectivos. Personas individuales realizan donaciones a título personal para determinados proyectos a cambio de percibir unos intereses.

LAS AYUDAS DE LA BANCA

La gran mayoría de los bancos y entidades financieras se han volcado el último año con las pequeñas y medianas empresas en un movimiento de reconocimiento de las mismas como elemento necesario para la salida de la crisis económica. Han aumentado las líneas de préstamos y créditos, y los programas de ahorro de costes.

www.crowdacy.com/crowdfunding-espana

P2P. Préstamos de individuos o empresas a otros individuos o empresas sin la intervención de una institución financiera tradicional. www.zopa.com /www.comunitae.com

'Leasing'. El arrendador concede al arrendatario el derecho a usar y disfrutar un bien a cambio de pagos periódicos durante un tiempo determinado. El contrato está enfocado a la adquisición final. Hay muchas empresas que ofrecen esta financiación.

'Renting'. La sociedad de *renting* cede el uso de un bien por un tiempo determinado, a cambio del pago de una renta periódica. No está enfocado a la compra final. Son muchas las empresas que ofrecen este tipo de financiación.

Fondos de titulización. Cesión por parte de las entidades de crédito de préstamos existentes en sus balances a un fondo de titulización (Ftpyme) creado ad hoc. www.ipyme.or/es

Garantías/reafianzamiento. Instrumento financiero empresarial que facilita el acceso de la pyme al crédito, mediante la prestación de garantías por aval y reafianzamiento. www.ipyme.or/es

Pagarés de empresa o financieros. Documento privado, extendido de forma legal, por el que una persona se compromete a pagar a otra la cantidad estipulada en el tiempo fijado.

Mercados. Las empresas pueden salir a Bolsa o emitir deuda para la obtención de financiación. La vía de acceso es más flexible que el sistema tradicional. En España se puede hacer a través del MAB y el MARF. www.bolsasymercados.es

FUENTE: MINISTERIO DE INDUSTRIA

B. P. G.

La principal enseñanza que ha dejado la crisis a la economía española ha sido la necesidad de un cambio en la estructura financiera. Los bancos fueron hasta entonces el eje en la concesión de créditos y préstamos para las pymes. Pero las nuevas exigencias de capital o de estructura de los balances a nivel europeo han facilitado la aparición de nuevos instrumentos de financiación.

La Confederación de la Pequeña y Mediana Empresa (Cepyme) sigue situando la financiación como uno de los mayores problemas de las pymes. «Del volumen total dispuesto en nuevas operaciones de crédito [realizadas en el segundo trimestre de 2014, últimos datos disponibles] destinadas a financiar sociedades, más de la mitad (55%) corresponde a las grandes empresas, mientras

que las pymes recibieron solo el 32,5%», explica el organismo. Cepyme apunta, además, que las diferencias entre las propias pymes son destacables, ya que las microempresas concentran el 13,4%, del crédito, las pequeñas, el 10,2%, y las medianas, el 8,8%.

Cambio de tercio

Los bancos, sin embargo, están mostrando un mayor apoyo hacia las pymes en 2015, tras la confirmación de la recuperación económica y el repunte de la demanda. Es una vía también de captar clientes, mejorar márgenes y rentabilizar su negocio.

Las condiciones para acceder a un crédito, aunque elevadas, se han suavizado, y se han ampliado las líneas de préstamos. Citi prevé que las entidades españolas aumenten los préstamos a las pequeñas y medianas empresas un 4% en 2015, hasta al-

7.000 millones para Europa

La Universidad de Cambridge ha publicado un informe sobre financiación alternativa en Europa, donde calcula que mediante esta fórmula se podrían captar 7.000 millones en 2015 en la región, frente a los 3.000 millones de 2014. Esta cifra supondría un crecimiento del 133%. El estudio señala que España es uno de los países con mayor potencial de crecimiento en la financiación alternativa, una fórmula que ha permitido crear 5.800 empresas en Europa durante 2014.

4%

es el crecimiento del crédito bancario para pymes españolas en 2015, según la entidad estadounidense Citi

canzar un volumen de 306.000 millones de euros.

También se espera que los canales alternativos de financiación adquieran un mayor peso en la cartera de préstamos de las pymes. Así lo adelanta la acogida que tuvieron en 2014, donde algunas opciones como el *crowdfunding* duplicaron la captación de recursos con respecto a 2013.

Los mercados están desempeñando, igualmente, un papel esencial. El MARF, donde las pymes pueden emitir deuda, mantiene un saldo vivo superior a los 500 millones a solo un año de su puesta en marcha. Y en el MAB, donde las pymes pueden estrenarse como entidades cotizadas y conseguir mayor visibilidad, se canalizaron 182 millones en financiación el pasado año. «Lo conseguido por el MAB y el MARF en poco tiempo ha de valorarse muy positivamente».

bankinter.

Santander

BBVA

"laCaixa"

Popular

Sabadell

Bankia

BANCO PICHINCHA

Anticipo de las facturas del cliente

Ofrece líneas ICO de financiación para proyectos nacionales e internacionales; productos y servicios para la gestión, y permite el anticipo de facturas de los clientes. Se puede contactar a través de videollamada.

www.bankinter.com

Financiación, formación y empleo

Además de préstamos y apoyo en los procesos de internacionalización, Santander proporciona cursos de formación y dispone de un portal de empleo para pymes. Con la tarjeta Cepsa se puede obtener una bonificación del 6,6% en carburante.

www.santander.es

Ahorro de costes en las operaciones habituales

Adiós Comisiones es un programa del BBVA para ahorrar en costes en las operaciones o servicios más habituales. Posibilidad de utilizar las terminales de punto de venta desde 8 euros al mes. Condiciones especiales de financiación.

www.bbva.es

Oferta en 'renting' de coches y equipos

La Caixa tiene en promoción el *renting* de vehículos y equipamientos tecnológicos, y el seguro de salud para pymes, con la posibilidad de obtener un abono de hasta el 25% de la prima anual. Tarjeta visa con ventajas.

www.lacaixa.es

Cuentas, seguros y tarjetas con ventajas

Banco Popular oferta una cuenta ahorro para autónomos sin costes de mantenimiento ni emisión, un seguro para el negocio de pymes y la tarjeta MasterCard Profesional Solred, con descuentos en carburantes.

www.bancopopular.es

Amplio catálogo de productos y servicios

El catálogo de productos y servicios de Sabadell es amplio: optimización en la gestión de vehículos y maquinaria, protección de la financiación ante el riesgo de variaciones en los tipos de interés o divisa, *renting*, apoyo a la internacionalización...

www.bancosabadell.com

Línea de financiación suscrita con Europa

Bankia ha puesto en marcha un programa para que pymes y autónomos ahorren en las principales comisiones de sus cuentas y tarjetas. Tiene suscrita una línea de financiación con el Banco Europeo de Inversores para conceder préstamos.

www.bankia.es

Créditos flexibles para desarrollo del negocio

Concede préstamos para empresas con opciones flexibles tanto en importe, como en plazo y forma de pago. También asesora en la emisión de avales y garantías necesarios para el desarrollo del negocio. Gestión de liquidez con descuentos y anticipos.

www.bancopichincha.es

te en términos de apoyo a la reducción de la vulnerabilidad financiera de nuestro tejido empresarial», explica Domingo García Coto, director del servicio de estudios de la Bolsa de Madrid.

Tiempo y cultura

García Coto recuerda que «en España hasta hace bien poco solo el 20% de la financiación empresarial se obtenía por instrumentos negociados en los mercados, mientras en otras economías punteras de Europa este porcentaje alcanzaba entre el 40 y el 50%, y en Estados Unidos, el 70%». «Esta situación ha comenzado ya a corregirse poco a poco. Es un proceso lento que exige cambios normativos y culturales que llevan su tiempo», apunta.

El Gobierno ha tomado nota de la necesidad de transformación de la estructura financiera y ha dado algunos pasos en ese sentido. Hace menos de un mes que ha entrado en vigor la nueva ley que regula el *crowdfun-*

ding. Se han fijado algunos límites a las aportaciones que pueden realizar los inversores en estas plataformas a cambio de la obtención de una rentabilidad; podrán invertir entre 6.000 y 10.000 euros al año según sea su perfil.

El Ejecutivo también ha diseñado la Agenda para el Fortalecimiento del Sector Industrial con el propósito de que dicho sector sea clave en el proceso de la recuperación económica. Entre las líneas de actuación previstas hasta el año 2020 está «el apoyo a programas de financiación público y privado para la pyme en sectores estratégicos industriales. «La restricción crediticia provocada por la crisis, junto con la tradicional dependencia de las empresas a la financiación convencional ha sido una de las principales barreras para iniciar la recuperación», recoge el programa. El Gobierno reconoce que «hay que aumentar el peso de la financiación no convencional».

INTERNACIONALIZACIÓN PARA CRECER Y DIVERSIFICAR RIESGOS

La **internacionalización** es un proceso natural de crecimiento para una empresa, aunque para la mayoría de las compañías españolas ha sido una vía de escape en la crisis que provocó el hundimiento del negocio local en muchos sectores.

Las pymes cuentan con apoyos para salir al exterior. Y el Gobierno quiere que no se limite solo a países de la Unión Europea. Actualmente, existen diferentes líneas de financiación tanto a nivel estatal como autonómico y para diferentes negocios. Entre las últimas tendencias

está la **cointernacionalización**, como describen en Iniciativa Pyme. Es un programa que ha puesto en marcha el Gobierno de Navarra y que consiste en la unión de diferentes empresas para salir al exterior de forma colectiva, con las consiguientes ventajas.

BBVA señala que las actuaciones que deberían acometerse para garantizar el éxito de la internacionalización de una pyme son el análisis del nuevo entorno, el estudio de mercado y una valoración de las oportunidades y amenazas. **B. P. G.**

Aquello que no cuesta esfuerzo, no nos levanta antes de que salga el sol para luchar por ello.

Las cosas fáciles, no nos empujan a superarlas para demostrar de lo que somos capaces.

No nos enseñan lo que es el orgullo y el amor propio y no nos hacen arder de ganas por dentro.

Nadie que esté realmente orgulloso de algo dirá que le resultó fácil.

Y sí, merecer tu confianza no será un reto fácil, pero sólo conocemos un camino para conseguirlo.

Sigamos Trabajando.



LA COMPETITIVIDAD MIDE EL ÉXITO DEL NEGOCIO

Las pymes deben aumentar la inversión en innovación y formación, y reducir la morosidad en los pagos para lograr diferenciación y liderazgo

B. P. G.

Tiempo nuevo, viejos problemas. Las pequeñas y medianas compañías conviven desde hace años con las mismas dificultades que, en algunos casos, como la morosidad, se acentuaron con la llegada de la crisis.

La gran diferencia entre el antes y el ahora es que la necesidad de activar la recuperación ha hecho tomar conciencia a todos los agentes económicos. Se están tomando medidas de apoyo a las pymes a nivel nacional y europeo, en muchos y diferentes sentidos.

Antonio Garamendi, nombrado nuevo presidente de Cepyme a finales de 2014, reconoce que las pymes son las primeras en notar la crisis y las últimas en percibir la recuperación. En una de sus últimas intervenciones ante un encuentro con economistas en Madrid destacó la necesidad de que la financiación llegue a las empresas, de luchar contra la morosidad y de mejorar la formación, sin olvidar la mejora en innovación. «La salida de la crisis solo podrá venir de la mano de la pyme», dijo.

Redes sociales para mejorar

España va cambiando en el ámbito tecnológico, pero aún queda trabajo por hacer. Solo un 30% de las microempresas, las más numerosas, cuentan con una página web, según Iniciativa Pymes. La cifra es significativa, teniendo en cuenta que el negocio online supondrá un 20% del total de la industria del país en 2018. Las redes sociales son una opción económica de hacer marketing que reporta a la empresa conocimientos sobre el interés, la opinión o las tendencias del cliente.



400.000

empresas desaparecieron en España en la crisis como consecuencia del aumento de la morosidad en los pagos

tividad que más tardaba en pagar a sus proveedores en los dos últimos años. Alimentación es la más solvente en cuanto al cumplimiento en los compromisos.

Por comunidades autónomas, Aragón se consolida como la más rápida, y Ceuta y Melilla, Canarias, Murcia, Andalucía, Madrid y Valencia, como las más retrasadas.

A pesar del descenso en el grado de morosidad empresarial, desde Cepyme sostienen que sigue existiendo una brecha significativa por tamaño. El organismo destaca que las más grandes «tienen una capacidad manifiesta de influencia a la hora de determinar los plazos de

pago» y que «disponen de doble ventaja, puesto que consiguen una mejor capacidad de acceso a la financiación bancaria y de holgura en cuanto a sus pagos a los proveedores».

Miguel Ángel Robles, presidente de Iniciativa Pyme, considera de «urgente» necesidad corregir esta situación, ya que «merma la competitividad de las pymes».

INNOVACIÓN

La inversión en I+D+i creció de forma casi ininterrumpida en España entre 1995 y 2008, llegando a tener crecimientos superiores al 15% en algunos años. Sin embargo, la tendencia cambió a partir de 2009 con descensos que llegaron a ser del 2,8% en 2013, último ejercicio del que se disponen datos, según Cotec, la Fundación para la Innovación Tecnológica. «Las empresas tienen que ser innovadoras para ser competitivas, sin embargo las pymes no suelen disponer de financiación para esta materia», comentan en Cepyme.

Algunos bancos ofertan líneas de crédito o préstamos específicos para facilitar la innovación de las pymes. Europa también está ayudando en este sentido y acaba de conceder a las pequeñas empresas españolas 4.000 millones de euros para I+D. Este apoyo se encuadra dentro del Programa Operativo de Crecimiento Inteligente 2014-2020, que tiene como objetivo que el gasto en I+D llegue al 2% del PIB o que crezca el número de pymes que efectúan ventas online del 14% actual a más del 50%.

«No hay duda de que la asimilación y generación de innovaciones es uno de los factores que más significativamente ha contribuido a la introducción del cambio en la empresa y al mantenimiento de su competitividad», señala un informe de Cotec sobre innovación en la pyme. Asimismo, la fundación apunta que «la experiencia muestra claramente cómo aquellas organizaciones que no han sabido desarrollar una adecuada

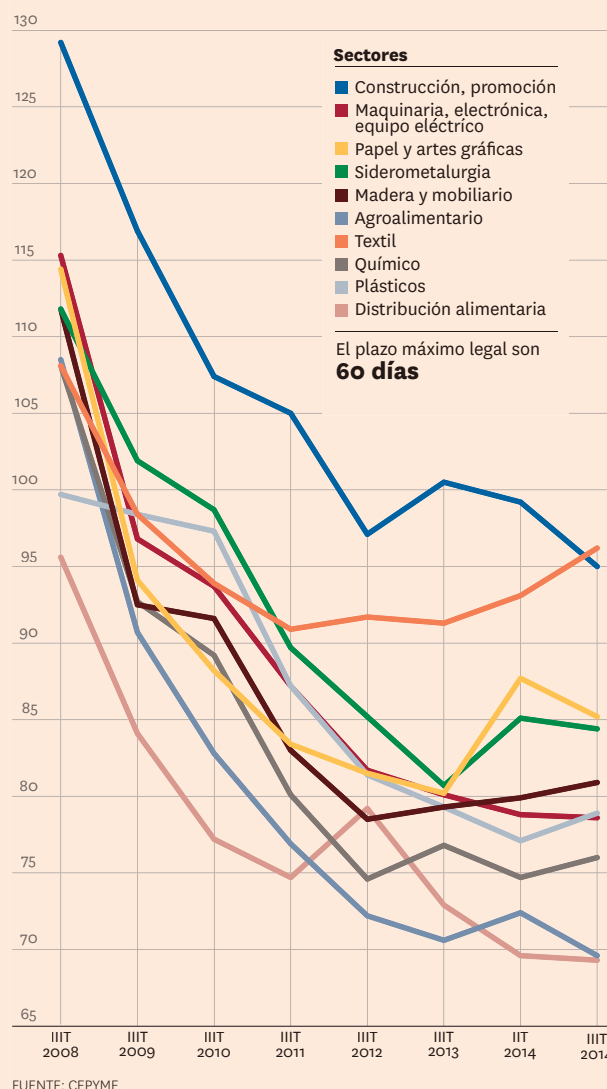


El sector agrario es donde menos pymes existen en España, así como número de empleados.

EFE

PERIODO MEDIO DE PAGO SEGÚN RAMA DE ACTIVIDAD

Datos expresados en días



FUENTE: CEPYME

H. DE PEDRO

para ayudar a las pymes en su innovación (www.cem-malaga.es). La CEM defiende que «la innovación representa una oportunidad para las empresas, no un sacrificio o un coste».

FORMACIÓN

La formación en las pymes debe estar orientada a mejorar la gestión del negocio. La Cámara de Comercio de España considera que «el factor humano en las pymes españolas necesita una formación continua de reorientación, de recambio continuo de sus conocimientos y capacidades, que son imprescindibles para el buen desarrollo de los negocios».

Y, en ese aspecto, cabe destacar la importancia de la educación o actualización en el ámbito de las nuevas tecnologías, algo en lo que todavía siguen reacias las pymes, ya que solo 3 de cada 10 lo pone en práctica.

La formación es otra vertiente de las pymes que cuenta con apoyos. Algunos bancos como el Santander y BBVA han puesto en marcha diferentes programas tanto en cursos presenciales como online, que en ambos casos son gratuitos. Se abordan temas diversos como internacionalización, comunicación, regulación y hasta idiomas.

Asimismo, a través de la Dirección General de Industria y de la Pyme, las pequeñas y medianas empresas y los emprendedores pueden acceder a cursos gratuitos por internet. Están enfocados a planes de negocio, contabilidad y finanzas, marketing, propiedad intelectual y patentes (www.ipyme.org).

capacidad de cambio están viendo reducida su capacidad competitiva de manera significativa. Ninguna organización, independientemente de su tamaño o posición en el mercado, permanece inmune a este proceso de transformación», dice.

Para calibrar la importancia que tiene el proceso de

innovación, Cotec menciona un estudio elaborado por Shell donde concluye que las de las 500 empresas que la revista *Fortune* identificó como mejores a mediados de los años setenta, menos de la mitad mantienen hoy esa posición.

La Confederación de Empresarios de Málaga (CEM) ha publicado una guía prác-

Préstamo Negocio

¿Quieres hacer crecer tu negocio?



Tenemos la financiación que necesitas

En Banco Pichincha, tenemos la financiación que se adapta a tus necesidades. Por eso te ofrecemos nuestro **Préstamo Negocio**, con grandes ventajas destinadas a hacer crecer tu actividad empresarial o profesional.

Infórmate en tu oficina más cercana o en nuestra web



BANCO PICHINCHA

91 593 00 00
www.bancopichincha.es



En climatización e iluminación es donde se concentran los gastos de luz de una pyme.

ARCHIVO

AHORRAR EN LAS FACTURAS

Las pymes pueden aprovechar las ofertas en servicios de consumo más habituales como la luz o el teléfono, con una reducción considerable del gasto

B. P. G.

Pymes y proveedores pueden beneficiarse mutuamente. Si la pequeña o mediana empresa consigue un presupuesto acorde con su negocio y sus necesidades, la empresa que proporciona el servicio tiene ocasión de asegurarse la fidelización de su cliente.

La clave está en el ahorro. El gas, la electricidad, el teléfono, los viajes de negocios, el alquiler del coche, el soporte tecnológico... Son varios los gastos fijos que soportan las pymes y que repercuten de forma negativa en la cuenta de resultados. Con pequeños gestos

o actuaciones, la pyme puede conseguir mucho en su negocio.

Actualmente, la mayoría de los proveedores en este

4.450

millones podrían ahorrar las pymes en la factura de la luz, la cuarta parte del consumo, si utilizaran controles de gasto

tipo de servicios, que también lo son para los particulares, tienen permanentes ofertas que suponen un importante ahorro en los costes habituales.

La luz es uno de los factores de consumo donde más pueden ahorrar las pymes. Gas Natural Fenosa acaba de publicar el octavo *Índice de eficiencia energética*, que concluye que las empresas de menor tamaño tienen menos conciencia en el ahorro energético que las más grandes. El 62% de las pymes encuestadas para realizar este estudio (2.000) reconoció no llevar a cabo ningún tipo de medida para controlar un exceso de consumo.

Eficiencia con ventajas

Sin embargo, según cálculos de Gas Natural, actuaciones destinadas a examinar gastos podrían reducir la fac-

El beneficio de asociarse

La asociación o la alianza es un comportamiento que muchos expertos en pymes recomiendan para este tipo de empresas, dado, precisamente, su tamaño. Para el ahorro en las facturas también puede resultar útil. Por ejemplo, en BBVA señalan que baja los costes logísticos, de producción y de comercialización. En el portal especializado *pymesyaautos.com* aconsejan compartir tecnología o ganar tamaño para negociar la financiación o los servicios y suministros diarios si se opta por registrar menores costes.

tura de la luz de las pymes en unos 4.450 millones de euros al año, que es una cuarta parte de lo que consumen. Los restaurantes, las cafeterías y los hoteles serían los mayores beneficiados, según el estudio. La factura de la luz de las pymes se concentra, principalmente, en climatización e iluminación.

Vicente Gramuntell, director de mercado de pymes de Gas Natural, comentó en la presentación del informe en el pasado mes de marzo que «tan importante es invertir en equipamientos que reduzcan el consumo como realizar un correcto mantenimiento y monitorizar el gasto para saber en qué aspectos mejorar».

Mucho donde reducir

El teléfono es otra de las herramientas de trabajo que las empresas deben seguir de cerca, ya que puede utilizarse para uso personal. Desde el portal *pymesyaautos.com* recuerdan que una empresa puede deducir el gasto personal registrado en el móvil de empresa.

En BBVA señalan otros elementos posibles de ahorro, como la utilización de videoconferencias, que sería una forma de reducir los viajes; el teletrabajo que, según un estudio de la Cámara de Comercio de Navarra, podría recortar los costes en 1.200 euros al año por empleado a cambio de un aumento de productividad del orden del 20% o la implantación de la nube (servicios que se utilizan a través de internet).

BBVA recomienda, asimismo, no depender de una sola compañía en los servicios, renegociar los contratos, comprobar las mejores ofertas en cada momento, incluso pedir varios presupuestos, así como un control de gasto en el uso de impresoras y material de oficina, sin impedir el normal funcionamiento del negocio.

Igualmente, se puede ahorrar con la externalización de algunas actividades que desarrolle la empresa.

CLAVES DE ÉXITO

LAS MEJORES ▶ El Círculo de Empresarios publicó hace un año un informe en el que identificaba las 50 pymes españolas de mayor éxito. Todas tienen en común unos buenos márgenes y ratios en beneficio operativo bruto y productividad. La mayoría de las seleccionadas pertenecen al sector de alimentación y se localizan en Cataluña.

SITUACIÓN ▶ Es el primer paso hacia el éxito. La pyme tiene que analizar el momento actual y definir el entorno para diseñar su estrategia conforme a lo que decida. ¿Es momento de pensar en recuperación o aún en crisis? Dependiendo de la respuesta se deberá actuar.

MERCADO ▶ Debe conocer su mercado e investigar para detectar posibles fallos o problemas. Las redes sociales pueden ayudar mucho en este sentido, ya que permiten una relación directa con el cliente.

FINANZAS ▶ Tiene que existir un equilibrio financiero desde el punto de vista de los recursos propios como en la petición de financiación.

CRECIMIENTO ▶ Una pyme tiene que tener confianza en sí misma y visión de futuro. Ser positivos, aunque a la vez prudentes, aconsejan en Iniciativa Pyme.

GESTIÓN ▶ La eficiencia en la gestión facilitará un mayor crecimiento. Los objetivos son mejorar los márgenes, reducir los costes y conseguir una mayor rentabilidad.

EXTERIOR ▶ La salida al exterior puede ser una oportunidad de impulso del negocio. Hay que analizar el mercado objetivo, así como la cultura, el idioma o los hábitos de la población.

MEJORAR ▶ El proceso de mejora debe ser constante en una compañía.

ESCAPARATE DE OFERTAS PARA GASTAR MENOS

La mayoría de las empresas proveedoras de servicios mantienen ofertas ininterrumpidas para las pymes. Compañías de luz, hoteles, aerolíneas, renting de vehículos... Es fácil encontrar descuentos y programas de fidelización con ventajas.



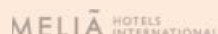
▶ **Tarifas:** Descuentos entre el 5 y 30%, según el tipo de contrato de luz y gas. ▶ **Servicio** de mantenimiento. Oferta online: entre 5,24 y 10,86 euros al mes ▶ **Oferta** iluminación LED: 5% de descuento para clientes. ▶ **Posibilidad** de revisar contrato todo el año. Factura electrónica. www.gasnaturalfenosa.es



▶ **Tarifas:** Hasta un 10% de descuento sobre consumo de electricidad y gas durante un año. ▶ **Servicios:** Motores de alto rendimiento; gestión integrada; instalación de LED; regulador de flujo luminoso y certificado energético. ▶ **Mantenimiento:** Durante 24 horas toda la semana. www.iberdrola.es



▶ **Descuento** en habitaciones entre el 7 y 15%. Wifi gratuito. 10% de descuento en bar y restaurantes. ▶ **Tarifas** planas para reuniones y eventos. ▶ **Reserva online** las 24 horas del día durante todo el año con usuario y contraseña. ▶ **Beneficios** exclusivos con los partners asociados. www.nh-hotels.es



▶ **Descuento** entre un 7 y 20% de descuento en habitaciones. Condiciones especiales para reuniones y eventos. Wifi gratis. Las ventajas se aplican también a los viajes de ocio de los empleados. ▶ **Fidelización** con el programa MeliáRewards, donde se ofrecen distintos descuentos. www.melia.com



▶ **Fibra** óptica 100 Mb: 29,90 € / mes sin IVA. ▶ **ADSL** 10 Mb: 24,79 € / mes sin IVA. ▶ **Fax+SMS:** 9,50 € / mes sin IVA. ▶ **Creación** página web: desde 5 € / mes sin IVA. ▶ **Móvil:** Desde 20 € / mes. ▶ **Comunidad** empresa, un espacio para resolver sus dudas. www.movistar.es



▶ **Fidelización.** El Programa Plus Empresa está dirigido a pymes y profesionales y permite gestionar online los viajes y obtener puntos sin coste adicionales canjeables por otros vuelos del grupo Iberia. ▶ **On Business.** El 27 de mayo se pone en marcha este programa, que ofrecerá más ahorro. www.iberiaplusempresa.com



▶ **Tarifas** exclusivas en alquiler de coches tanto para pymes como para autónomos durante todo el año. ▶ **Flota** que abarca desde turismos hasta vehículos industriales. Se pueden solicitar para días y meses, para España o el extranjero. www.europcar.es/ www.hertz.es/ www.avis.es

CONSUMO



CENTRO COMERCIAL

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

C. D.

Según se acerca el verano, las marcas lanzan sus productos más refrescantes, propios del estío. Desde bebidas hasta gafas de sol o scooters. Es el momento de prepararse para los calores que se avecinan.

1 TOSTADORA. El nuevo *Tostador Legacy* de acero inoxidable de **Russell Hobbs** dispone de una novedosa tecnología de tueste que es un 55%

más rápida que el de las tostadoras convencionales. Está disponible en acero rojo o negro y permite tostar tanto rebanadas de pan como panes y bollos, al presentar una ranura más ancha. Incluye además un original programa para calentar panecillos en forma de 60, con motivo del aniversario de la marca. www.russellhobbs.com

2 MÚSICA. El reproductor de MP4 **Philips GoGEAR**, con una memoria integrada de 4GB y capacidad para hasta

900 pistas MP3, destaca por la tecnología FullSound que integra y que supone una renovación en la forma de escuchar música: graves más profundos, voz mejorada, mayor calidad de los instrumentos y un mayor detalle de sonido. www.philips.es

3 MOTO. Regresa la **Vespa Primavera**, una moto que nació en 1968 y que ahora reaparece en el mercado con líneas renovadas y un mayor rendimiento, aunque manteniendo su tamaño pequeño y manejable. Presenta un nuevo chasis de acero y modernos y ecológicos motores de 50 2T, 50 4T, 125 y 150 que se suman a la protección del medio ambiente. www.es.vespa.com

4 BEBIDA. **Fanta** ha lanzado una nueva bebida que combina los sabores de dos de los refrescos más consumidos en el mercado español, Coca Cola y Fanta de Naranja. La nueva *Fanta Mezzo* sale al mercado como una edición especial en versión lata y apuesta por convertirse en la bebida del verano. Es por ello por lo que este nuevo refresco enfocado a un sector joven y con ganas de experimentar nuevos sabores estará disponible en los supermercados españoles hasta el mes de septiembre. www.fanta.coca-cola.es

5 CHAMPÁN. La marca de champán **Moët & Chandon**, que desde su creación en 1743 ha sido un referente en

el sector, presenta ahora el *Moët Rosé Impérial Unfurl the Tie*, una edición limitada presentada en un formato de cofre, que incluye una botella de 75 cl y un soporte para copas que reinterpreta el lazo negro que caracteriza a la marca. Un nuevo champán que combina frutos rojos, matices florales y un toque de pimienta. www.moet.com

6 AURICULARES. Los auriculares **Parrot Zik 2.0** ofrecen unas nuevas prestaciones de tecnología avanzada que permiten acceder a las funciones que ofrecen mediante el simple deslizamiento del dedo por el panel táctil situado en el lateral derecho del auricular. Un dispositivo de última generación que además

cuenta con una aplicación gratuita disponible para smartphones y tabletas a través de la cual se pueden ajustar los auriculares en función de los gustos musicales. www.parrot.com

7 ZAPATILLAS. **Skechers Go walk 3** son la tercera generación de zapatillas para caminar que presenta la marca, con una plantilla amortiguada que se inspira en las esterillas de yoga. Destacan por su ligereza y por un elaborado interior sin costuras, reforzado en el empeine y el talón, que le otorga mayor comodidad. En su suela dispone de unos pilares con tecnología de rebote *Go Pillars*, que absorben el impacto de la pisada. www.skechers.com

8 PELUQUERÍA. **Twist Secret** es el primer trenzador de pelo automático que sale al mercado. **Babyliss** ha presentado este nuevo producto que pretende revolucionar el sector de la peluquería con un rápido y simple sistema de trenzado en el que solo es necesario introducir dos mechones de pelo en cada una de las dos ranuras de color granate y activar el mecanismo. Funciona con pilas y tiene seis accesorios extras que permiten combinar las trenzas con cintas, gomas y horquillas. www.babyliss.es

9 GAFAS. **Adidas Eyewear** ha sacado al mercado un nuevo modelo de gafas deportivas, las *Kumacross 2.0*. Destacan por su estética y sus colores llamativos tanto en lentes como en montura. Las lentes son de policarbonato, con posibilidad de ser graduadas, y cuentan con una tecnología estabilizadora de la luz que garantiza un 100% de protección frente a los rayos UV. www.adidas.es

10 MALETÍN. El maletín *Blue Square* de **Piquadro** destaca por estar confeccionado a partir de piel de becerro curtida de forma tradicional, que asegura su durabilidad. Dispone de diferentes bolsillos internos adaptados, que te permitirán llevar un ordenador de hasta 13", un iPad, un lápiz o incluso un paraguas. Los bordes están decorados en color azul pintado a mano, que da un carácter distintivo a este complemento. www.piquadro.com

¿Quieres ver tus productos en esta página?



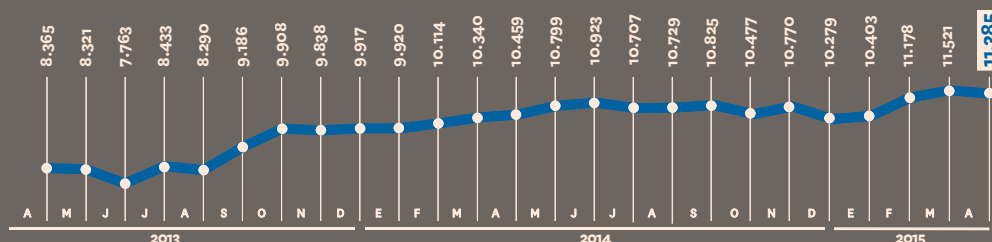
Envíanos tu nota, acompañada del material gráfico a: centrocomercial@2ominutos.es

INVERSIÓN Y AHORRO

Tendencias, oportunidades, recomendaciones...

EVOLUCIÓN DEL IBEX 35

ABRIL NO FUE UN BUEN MES para el selectivo de la Bolsa española. Cerró con una caída del 1,2%, lo que supone la primera bajada en tres meses. Dio la vuelta así al arranque del año, cuyo primer trimestre fue el mejor desde 1998, al subir un 12% en esos tres primeros meses.



LAS QUE MÁS SUBEN...

Variedad mensual y precio de la acción (del 1/04 hasta el 30/04 de 2015)	Variedad mensual	Precio de la acción
MTS	8,40%	9,52 €
Tec. Reuni.	6,29%	41,56 €
Repsol	6,23%	18,41 €
B. Sabadell	5,18%	2,39 €
Gas Natural	4,97%	21,95 €
OHL	4,66%	20,76 €
Mediaset	3,65%	12,08 €

... Y LAS QUE MÁS BAJAN

Abengoa	-14,23%	2,89 €
IAG	-10,44%	7,48 €
Acciona	-5,68%	67,7 €
Bankinter	-4,69%	6,77 €
Grifols	-4,84%	38,04 €
ACS	-4,47%	31,52 €
BBVA	-4,34%	9 €

«Invertir debe ser como elegir nuestra talla»

MIGUEL ÁNGEL BERNAL

Coordinador del equipo de investigación del IEB

BEATRIZ P. GALDÓN

Miguel Ángel Bernal confía en la recuperación económica, pero no oculta algunas de sus preocupaciones, como la precariedad y temporalidad del nuevo empleo o la falta de conocimiento del riesgo de los inversores. Aún así, confía en la salida de la crisis y recomienda a los particulares, ante todo, asesoramiento y diversificación en sus inversiones. **¿Cómo definiría el momento actual de la economía española?** Se han producido cambios importantes, pero la economía se está viendo tremendamente favorecida por una serie de efectos que no dependen de las decisiones del Gobierno, como son las medidas aplicadas por el BCE, la devaluación del euro, el descenso del precio del petróleo o la mala situación en los países árabes, que ha favorecido la entrada de turistas a España. En definitiva, se nos está dando una especie de tormenta perfecta que nos permitirá crecer entre el 2,8 y 2,9% en el año.

¿Y el de la Bolsa?

La política del BCE ha hecho que la gente interesada en depósitos se encuentre con que ahora están al 0%. Antes se buscaban fondos garantizados, y ahora ni salen. Esto está desplazando a los inversores hacia activos con riesgo, como la Bolsa. En los depósitos están saliendo recursos y los están recogiendo los fondos de renta variable. De aquí

surge una pregunta que soy incapaz de responder: ¿todo el mundo que está entrando en Bolsa es consciente del riesgo que corre o puede asumirlo? Espero que no haya problemas y que las personas espoleadas por la búsqueda de rentabilidad no estén aumentando un riesgo que no son capaces de soportar.

¿Qué riesgos tienen la economía y los mercados?

Ya los estamos empezando a ver. Han surgido dudas en el crecimiento económico de Estados Unidos, la devaluación del euro frente al dólar les está haciendo daño, sobre todo a las grandes empresas estadounidenses, el petróleo está oscilando mucho; algún país emergente no está funcionando todo lo bien que debería, como Brasil, donde además se están produciendo movimientos sociales fuertes, y el crecimiento en China se está ralentizando. Además, se nos ha olvidado el problema de Ucrania, que está en Europa, y tenemos que convivir con la incertidumbre de Grecia.

Paralelamente, en España hay un problema de gobernabilidad; es decir, es un país que no tiene experiencia en gobiernos de pactos. También he de decir que estamos creciendo con un empleo que no me gusta nada: con contratos precarios y temporales.

Hay un dicho en Bolsa que dice sell in May and go away [vende en mayo y vete]. Estamos en el mes en cuestión...

Lo importante es la situación de la persona. Si ha estado al margen de la Bolsa, aconsejaría esperar, porque podemos asistir a caídas adicionales; quizá sería mejor entrar en septiembre u octubre. Sin embargo, el que haya invertido tiene que vigilar su horizonte temporal. Es decir, si ha entrado para coger movimientos al

LA DOCENCIA POR BANDERA

Miguel Ángel Bernal es licenciado en Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid, pero ha desarrollado su trayectoria profesional en el mundo de las finanzas, la economía y la inversión. Actualmente, es coordinador del equipo de investigación del Instituto de Estudios Bursátiles (IEB) y profesor y tutor académico de este centro. También es profesor colaborador del Instituto de Bolsas y Mercados Españoles (BME), entre otros.



Miguel Ángel Bernal en un momento de la entrevista, en una de las aulas del Instituto de Estudios Bursátiles (IEB), en Madrid.

ELECCIONES

«Según se acerquen las elecciones generales y se despeje el horizonte, la prima de riesgo se relajará»

FRAUDES

«Sería interesante que la CNMV obligara a las compañías a cambiar de auditor cada cierto tiempo»

ASESORAMIENTO

«Si no se paga por un asesoramiento de inversión, probablemente venderán lo que le interese a la entidad»



RIESGO

«No sé si todo el que tenía depósitos y está entrando en Bolsa es consciente o es capaz de asumir el riesgo que corre»

ACTIVOS

«Un patrimonio tiene que estar siempre diversificado, no concentrado»

ECONOMÍA

«Estamos creciendo con un empleo que no me gusta: precario y temporal»

MERCADO

«En Bolsa hay valor a largo plazo; históricamente ha sucedido así»

calor de posibles revalorizaciones, la Bolsa ya ha subido mucho en el primer trimestre. Una ganancia de entre el 10 y 12% más la rentabilidad por dividendo está muy bien.

Hay quienes están hablando de revalorizaciones del IBEX del 20% para fin de año. Eso, sumado a los dividendos, daría sobre un 25%... Me parece lujurioso.

A nivel internacional, ¿preocupa un Gobierno diferente a las fuerzas tradicionales?

No preocupa una alianza de PP o PSOE con los nuevos partidos. Pero no tenemos experiencia en este sentido. Ciudadanos tiene mucha relación con inversores internacionales y está haciendo mucha campaña fuera. Hay mucho profesor en países extranjeros. Su mensaje no inquieta, ya que se ve como un partido pivote, que unas veces se puede inclinar hacia un lado u otro. Podemos hizo mucho ruido en su momento, pero ahora ya está más diluido.

¿Hay capacidad para ver la prima de riesgo por debajo de 100?

Sí. Previsiblemente, incluso con algún factor adverso, para finales de año puede estar por debajo de 100 puntos básicos. España se está financiando y las perspectivas económicas no son las de hace cinco años.

Las agencias de calificación no nos han subido el rating por la inestabilidad política. Según nos acerquemos a las elecciones generales y se despeje el horizonte, la prima se relajará.

¿Qué opina de la financiación alternativa?

Para las empresas es necesario diversificar. Son muy importantes mercados como el MARF para las pymes. Las plataformas de *crowdfunding* y *crowdfunding* se están empezando a desarrollar. Está cambiando toda la estructura de financiación. Por cierto, hay que recordar que la banca española ahora ya depende del BCE [es el supervisor único bancario de la UE].

¿Vuelve a ser rentable invertir en vivienda?

La construcción no es exporta-

ble. Estamos muy presionados porque los tipos de interés están al 0%. Yo siempre digo que cuando alguien hace una inversión inmobiliaria tiene que pensar que no es vivienda nueva, que pasa a ser de segunda mano, y eso baja el precio. Además, hay que hacer frente al IVA o al impuesto de transmisiones patrimoniales, y eso viene a ser el 7 o 10%. El coste de un fondo de inversión está entre el 1,5 y 1,75%. El de una casa se sitúa mucho más arriba: hay que tener seguros, comunidades, mantenimiento...

El que compre para alquiler debe tener muy claro si va a tener llegada de rentas. Y también el tipo de fiscalidad.

[Endurance, empresa americana].

Pero este tipo de escándalos perjudican al pequeño inversor y dan muy mala imagen al mercado...

En España hay un concepto erróneo del patrimonio. La única inversión estable o garantizada es el depósito hasta los 100.000 euros. No es lo mismo invertir 200.000 euros en un depósito que esa misma cantidad en acciones. El principal problema es que la gente tiene su patrimonio concentrado y está pasando todo lo que tenía en un depósito a un solo activo. Un patrimonio debe estar siempre diversificado y se deben te-

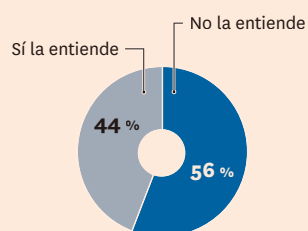
rentes! El español no se quiere rascar el bolsillo. Quiere ir a un sitio y que se le asesore gratis. Y si vas a un sitio así, te venderán el producto que mejores resultados dé a la entidad. Lo que parece gratis, a la larga, le puede salir mucho más caro.

¿Cómo son los inversores españoles frente a los europeos?

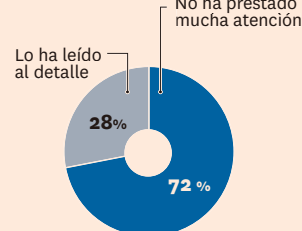
Quizá la gran disparidad está en el tema inmobiliario. Los países con menores viviendas en propiedad son Suiza, Alemania y Austria. Los que tienen más en propiedad son España, Grecia y Portugal [los tres países que han recibido rescate]. Eso dice todo.

CONOCIMIENTO DE LOS PARTICIPANTES DE LOS FONDOS DE INVERSIÓN

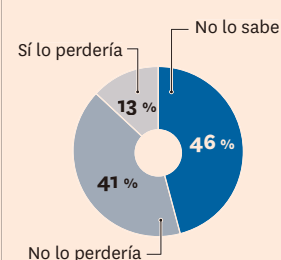
Comprensión de la información periódica de un fondo



Lectura previa del folleto del fondo antes de invertir



Conocimiento sobre la pérdida de dinero en caso de la quiebra de la entidad



FUENTE: IEB. OBSERVATORIO INVERCO

Hace un año una firma de inversión, Gotham, destapó el escándalo Gowex. ¿No existen controles en el sistema para evitar estas situaciones?

Los auditores son los que tienen que controlar las empresas. Quizá sería interesante que la CNMV obligara a las compañías a cambiar de auditor cada cierto tiempo o promover auditorías de control o de chequeo. Cuanto más pequeña sea la empresa, probablemente más problemas haya de control, porque las grandes son demasiado públicas, demasiado visibles.

Pero siempre va a haber una oveja negra dentro de un rebaño. Esto no ocurre solamente aquí. Esta misma firma acaba de detectar otro caso similar hace unos días

ner en cuenta las necesidades de cada uno para saber la liquidez de emergencia de la que dispone.

¿Qué debe tener en cuenta una persona que quiere invertir en este momento?

En Bolsa no hay un traje *prêt-à-porter*; existe la talla S-M-L-XL... Invertir depende de la estructura de la persona; de la edad, el horizonte, el patrimonio... de todos esos factores.

¿Cómo valora el asesoramiento financiero y la cultura de los españoles en este sentido?

En este país hay un déficit de cultura tremendo a nivel general, y particularmente en el ámbito financiero. Hay gente que confunde un depósito con una cuenta corriente, ¡pues imaginemos lo que se entendían las prefe-

¿Es interesante invertir en compañías que se estrenan en Bolsa?

Tiene sentido invertir en algunas compañías, como Talgo o ciertas socimis [sociedades cotizadas de inversión inmobiliaria]. Ahora bien, el pequeño inversor debe conocer el negocio, si no lo entiende, mejor que no acuda, y ver qué aceptación tiene en la colocación entre los grandes inversores; si no se suscribe o no hay verdadero interés, que se retire. Es una recomendación de prudencia.

¿Queda valor en la Bolsa?

En el largo plazo, la Bolsa española bien diversificada creará valor; históricamente ha sido así. Pero hay que manejar horizontes temporales. Cada uno debe poner sobre la mesa sus expectativas.

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

SAFEKAT
CENTRO EUROPEO DE ORTODONCIA

Bankia

MI
NEGOCIO
Y YO



Los directivos que dieron la campanada de salida a bolsa de Aena, Saeta Yield, Natur House, NBI Bearings Europe, Cellnex y Talgo.

BME

Toque de campana récord en la Bolsa

El mercado español ha recibido siete nuevas compañías en solo cinco meses, un hecho histórico que se apoya en la mejora del entorno y el regreso del interés de los inversores

BEATRIZ P. GALDÓN

La campana no ha dejado de sonar en la Bolsa española. El instrumento que forma parte del protocolo para dar inicio a la cotización de una nueva compañía ha tenido más protagonismo que nunca. En lo que va de año se han incorporado siete empresas nuevas al mercado -Aena, Saeta Yield, Uro Property Holdings, NBI Bearings, Natur House, Cellnex y Talgo- que han colocado acciones por un valor conjunto de casi 7.300 millones. «El primer semestre de 2015 será el mejor de la historia en debut de compañías en Bolsa, superando con mucho marcas anteriores», explica Domingo García Coto, director del servicio de estudios de Bolsas y Mercados Españoles (BME).

Ha habido operaciones de todos los tamaños y sectores. Pero todas han tenido el denominador común de elegir un momento óptimo, con la recuperación económica en marcha, el regreso de los grandes inversores internacionales y también con un entorno de tipos de interés en mínimos históricos que hacen menos atractivas las inversiones de renta fija como los depósitos.

Euskaltel y Testa, en parrilla de salida

El mercado espera que las siguientes compañías en saltar al parque sean Euskaltel, operador de telecomunicaciones del País Vasco, y Testa, filial inmobiliaria de Sacyr, que aunque ya cotiza, solo lo hace con el 0,67% del capital; el objetivo es dotar de mayor liquidez al valor con más acciones en la Bolsa. La fecha previsible para ambos casos es junio. Con toda probabilidad, la lista seguirá creciendo en los meses sucesivos. Se manejan nombres como Critería Mediapro y Santillana.

«Las condiciones que se dan en estos momentos convierten el contexto actual en el óptimo para los procesos corporativos. El hecho de que los tipos de interés estén en mínimos históricos, con la garantía de que no subirán en mucho tiempo en Europa está permitiendo un fuerte aumento de la liquidez en Europa, facilitando la financiación y reduciendo la aversión al riesgo», explica Daniel Pingarrón, estratega de mercados de IG Markets.

Las empresas debutantes han conseguido el objetivo de convertirse en cotizadas. Pe-

EMPRESAS QUE HAN SALIDO A LA BOLSA ESTE AÑO

Compañía	Tipo de operación	Títulos colocados	Precio (euros)	Volumen de operación (millones de euros)	N.º de títulos admitidos en el mercado	% Títulos colocados	Revalorización acumulada desde primer día cotización (%)
aena	OPV	66.698.748	58,00	3.868,53			
	Empleados	119.434	52,20	6,23	150.000.000	49,00	63
	Green Shoe	6.681.818	58,00	387,55			
	Total	73.500.000		4.262,31			
saetayield	OPV	41.604.234		434,76	81.576.928	51,78	-7
	Green Shoe	635.424		6,64			
	Total	42.239.658	10,45	441,40			
URO	Listing	2.597.019	100	-	2.597.010	-	3
BEARINGS EUROPE NBI	OPS	3.623.188	1,38	5,00	12.330.268	29,38	21
NATUR-HOUSE	OPV	15.000.000	4,80	72,00	60.000.000	25,00	-0,4
cellnex	OPV	139.009.944	14,00	1.946,14	231.683.240	60,00	11
Talgo	OPV	61.574.805	9,25	569,57	136.832.900	45,00	-10

Las cifras de colocación pueden sufrir alteraciones como consecuencia de la dinámica de las operaciones, como es el ejercicio del green shoe. Fuente: (BME)

Domingo G. Coto
Jefe de estudios en BME
«El interés de los pequeños y grandes inversores sigue aumentando»

Luis Benguerel
Analista sénior en GPM
«Los distintos resultados confirman que no todo vale en Bolsa. Prudencia»

Daniel Pingarrón
Estratega de IG Markets
«Hay que conocer el potencial de negocio de la compañía en la que se invierte»

Victoria Torre
Responsable en Selfbank
«Hay que tener en cuenta el precio de salida. Si es alto, puede ser por una fuerte demanda»

ro otra cosa bien distinta es la aceptación obtenida por los inversores.

La mejor es Aena, con una revalorización acumulada del 63% desde su estreno. Por detrás se sitúa NBI Bearings, con una ganancia del 21%. Otras con subidas son Cellnex (11%) y Uro Property Holdings (3%). En contra, Talgo pierde el 10%, Saeta Yield, el 7%, y Natur House, el 0,4%. Estos balances también hay que compararlos con la media del mercado: el IBEX acumula un avance superior al 10%.

«Ha habido éxitos y fracasos. Los pequeños inversores deben extremar la prudencia. Una vez más ha quedado demostrado que no todo vale en el mercado», comenta Luis Benguerel, responsable de mercado de GPM.

Dónde invertir

Victoria Torre, responsable de desarrollo de contenidos, productos y servicios en Self Bank, selecciona como valores recomendables, entre los nuevos, Cellnex y Aena. Sobre la primera destaca el interés que tienen grandes fondos de inversión, y con respecto a Aena resalta su solvencia.

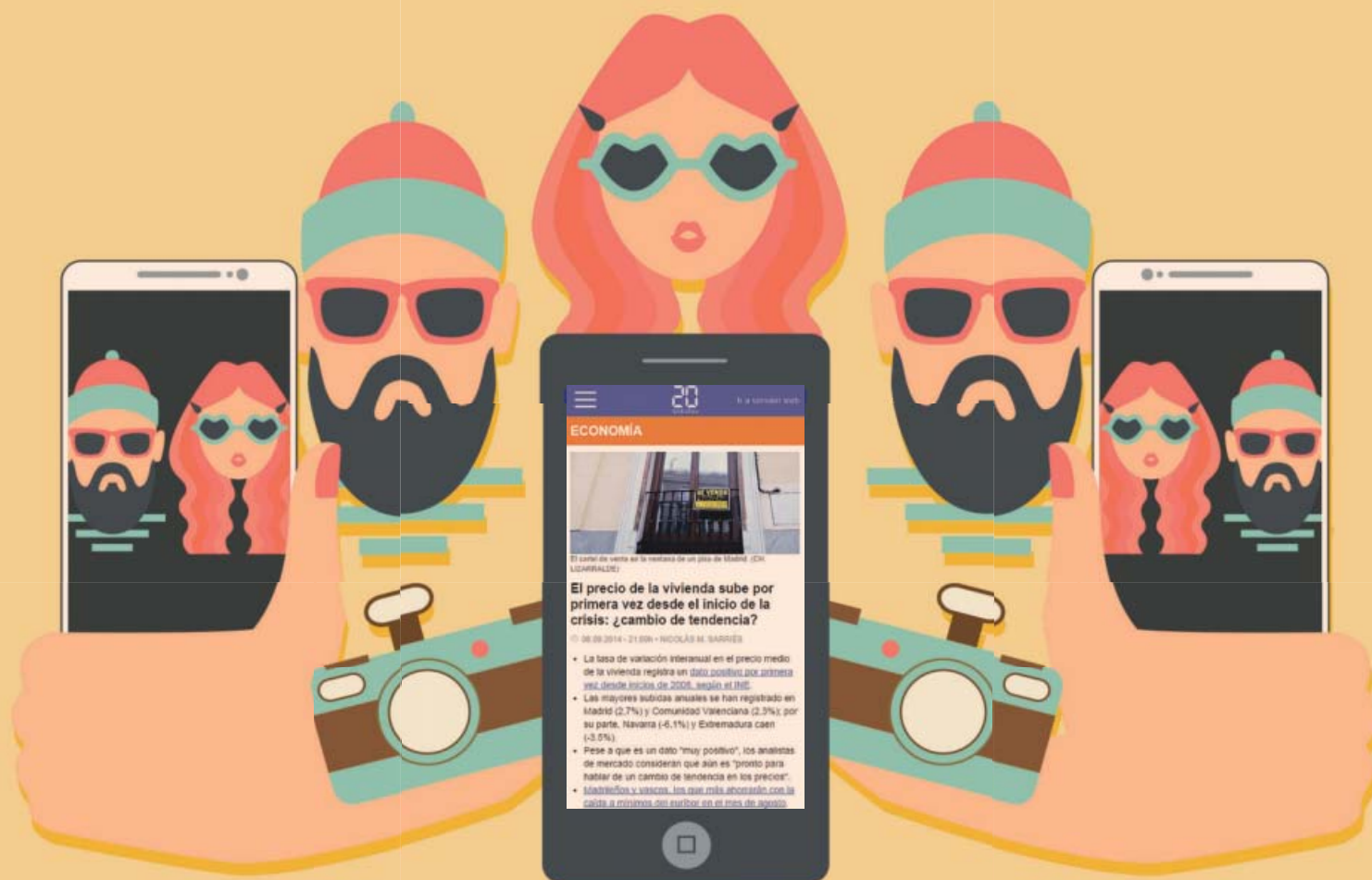
7.300

millones han colocado en acciones las nuevas compañías que se han estrenado en la Bolsa en lo que va de año

Para Daniel Pingarrón la más atractiva es el gestor aeroportuario, aunque reconoce que ya ha subido mucho. «Invertir en este tipo de compañías entraña más riesgos que en empresas con una historia más dilatada», asegura el experto. Como recomendación apunta que «básicamente, hay que conocer la visibilidad y el potencial del negocio de la entidad que va a salir a cotizar y estudiar si sale al precio adecuado». «En las primeras semanas, suelen producirse movimientos artificiales, fruto de las operaciones de los colocadores o de los inversores institucionales, que tienen un periodo limitado para la realización de ventas», apunta.

El número de estrenos de la Bolsa es destacable también a nivel internacional. Según un estudio realizado por Ernst & Young, en el primer trimestre de 2015 el mercado español fue el segundo mayor por valor en las operaciones de colocación, solo fue superado por el de Shanghái. «La actividad de las salidas a Bolsa en España se prevé que aumente de forma sustancial entre este año y el siguiente», dice el informe.

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



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

Los impuestos entran en campaña

Los ayuntamientos tienen un amplio margen para manejar los impuestos municipales. En ciudades de más de 100.000 habitantes, las diferencias van de 1.274 euros al año a 264

JUAN FERRARI

El bolsillo es siempre materia sensible en campaña electoral. Este domingo, los españoles están convocados a elegir alcaldes, y en 13 comunidades, gobiernos regionales. Las promesas de bajar los impuestos o de subirlos a los más ricos afloran excediendo, a veces, las potestades de ayuntamientos y comunidades. Aunque suenan bien a los oídos de los votantes.

La regulación de los impuestos locales y, en menor medida, los regionales, depende del Estado central, que legisla sobre los distintos tributos que unos y otros pueden cobrar. En este sentido poco pueden prometer los políticos que compiten por bastones municipales o presidencias regionales. Además, los grandes impuestos, IRPE, IVA, Sociedades y Especiales son de entidad estatal.

Sin embargo, sería erróneo pensar que ayuntamientos y comunidades autónomas no tienen capacidad para subir o bajar los impuestos a sus ciudadanos. La tienen, y mucho. Centrándose en los locales, conocidos en el argot de los fiscalistas como 'ingresos controlables', la Ley de Haciendas Locales pone a dispo-

Diferencias en Andalucía

Se podría pensar que la diferencia entre lo que cobran unos ayuntamientos y otros en impuestos tiene que ver con diferencias geográficas y sociales, más que con decisiones políticas. La respuesta está en un estudio del Colegio de Economistas de Málaga que compara lo que obtienen las ocho capitales andaluzas por IBI y basuras: **Cádiz, 612 euros; Almería, 483; Córdoba, 433; Granada, 420; Sevilla, 412; Jaén, 385; Huelva, 378, y Málaga, 301. Las diferencias legan, pues, al doble.**

sición de los regidores las siguientes figuras impositivas: impuesto de actividades económicas (ICE), impuesto de bienes inmuebles (IBI), circulación (IVTM), plusvalía (IVT-NU) y construcciones y obras (ICIO). Disponen además de tasas por el cobro de servicios concretos (como basuras o abastecimiento de aguas, aunque pueden inventarse la que quieran), contribuciones y posibles sanciones, donde las multas de tráfico juegan un papel vital.

Como muestra, en la media de los ayuntamientos de La Rioja, por cada 100 euros

que recaudan, 10 proceden de estas multas. Por contra, en Asturias se reduce a 3,4 euros, según un estudio del Instituto de Estudios Fiscales (dependiente de Hacienda) realizado por Nuria Badenes.

Pero los impuestos y las tasas municipales no son la única fuente de ingresos de los ayuntamientos. La otra gran partida son las transferencias de fondos que reciben del Gobierno Central y sus respectivas comunidades autónomas. El porcentaje entre lo que obtienen por sus propios impuestos –sobre los que tienen control– y lo que reciben de transferencias varía considerablemente de unos ayuntamientos a otros.

Según un trabajo de Jesús Rodríguez Márquez, director de estudios del Instituto de Estudios Fiscales, los ingresos propios suponen en la media de los grandes ayuntamientos españoles el 48% del total de sus ingresos. Sin embargo, en Málaga se reduce al 42,6%. Estas diferencias se deben a la decisión de cada ayuntamiento de cobrar más o menos dinero por los impuestos locales a sus ciudadanos.

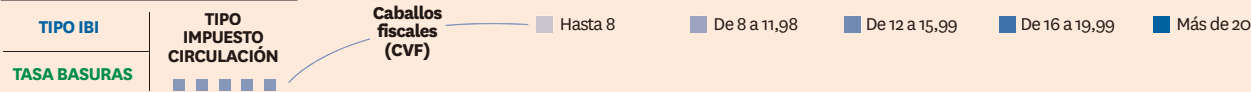
El fiscalista Javier Martín explica que los ayuntamientos están obligados a cobrar al menos el IBI (con diferencia



Impuestos y tasas, parte muy importante de financiación de los ayuntamientos.

ARCHIVO

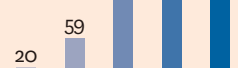
COMPARATIVA DE TRIBUTOS Y TASAS DE BASURA EN 2015



MADRID 3.165.235 habitantes

0,548 %
(0,581% en 2014)

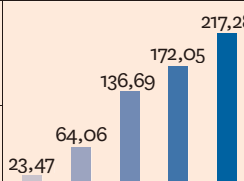
No
(suprimida en 2015)



BARCELONA 1.602.386 habitantes

0,75 %

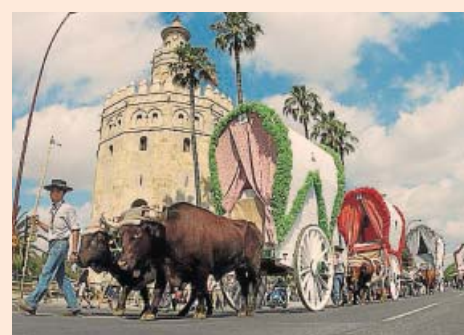
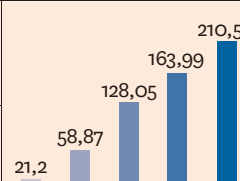
Unos 110 €
(Viviendas: tasa gestora; Comercios: t. municipal)



VALENCIA 786.424 habitantes

0,886 %
(0,974% en 2014)

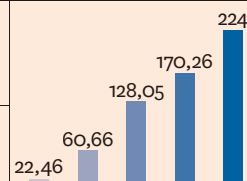
41,5 - 123 €
(Tasa EMTRA de tratamiento de residuos)



SEVILLA 696.676 habitantes

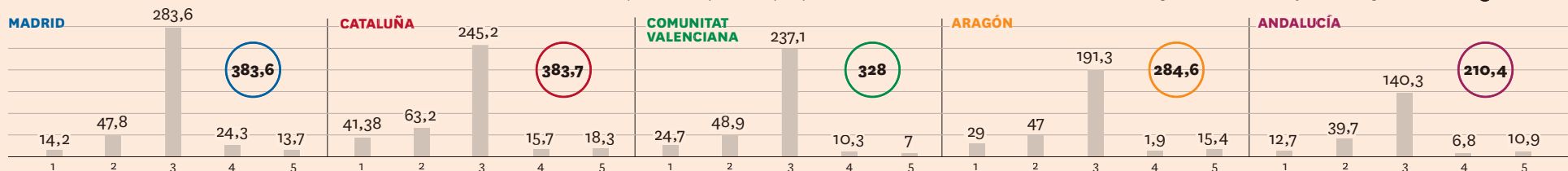
0,722 %

Unos 50 €
(56% suma de cuotas de la tarifa del servicio)

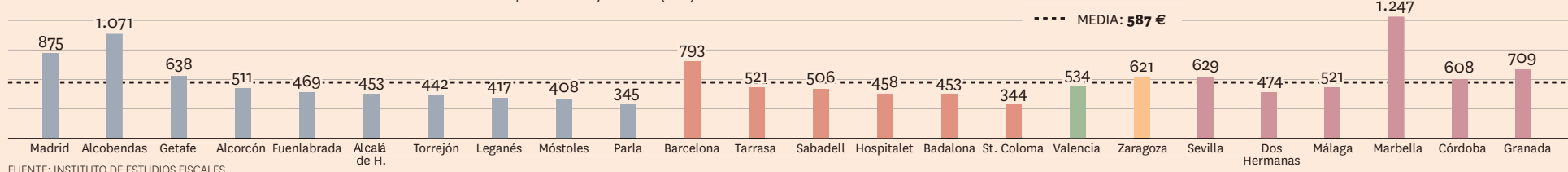


ASÍ TRIBUTAMOS LOS ESPAÑOLES

TRIBUTACIÓN MEDIA POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS SEGÚN TIPO DE IMPUESTO Datos expresados en €/habitante (2014)



TRIBUTACIÓN EN POBLACIONES DE MÁS DE 100.000 HABITANTES Datos expresados en €/habitante (2012)



FUENTE: INSTITUTO DE ESTUDIOS FISCALES

H. DE PEDRO

el de mayor peso, que puede aportar entre el 40 y el 55% del total de los tributos locales, dependiendo de las decisiones de cada ayuntamiento), el IAE y el de circulación. Plusvalías y obras son potestativos, aunque casi ninguno de los 7.995 ayuntamientos renuncia a ellos. En el caso de tasas y contribuciones, la libertad es absoluta, explica Martín. Y, por supuesto, en la política de multas.

Pero las diferencias de unos a otros ayuntamientos no solo estriba en qué tributos cobran y qué tasas y contribuciones se inventan, sino principalmente en qué tipos de gravámenes aplican en cada impuesto. La Ley de Haciendas Locales dispone de una horquilla muy amplia. Como muestra, el IBI va del 4% al 1,1%. Comparando ocho ciudades españolas (ver las fichas posteriores), Valencia tiene el más alto (0,886%) y Málaga el más bajo (0,451%). Caso parecido en el de circulación o en la tasa de basuras.

Eso explica las grandes diferencias que deben soportar los habitantes de unas poblaciones frente a otras. Jesús Ro-

dríguez, analizando lo que tributaban los residentes de las ciudades de más de 100.000 habitantes en 2013, concluyó que los de Marbella (Málaga) debían afrontar de media 1.247 euros al año, frente a los de Telde (Gran Canaria), que tenían 264 euros de impuestos. Pero las diferencias se pueden apreciar también dentro de las propias provincias, como muestra el cuadro superior.

Lo que explica que los tributos sean materia canjeable por votos también en el ámbi-

62
euros menos pagarán los madrileños este año electoral en impuestos municipales, según declaró Ana Botella

to municipal. De hecho algunos ayuntamientos ya entraron en campaña con los presupuestos de este año electoral de 2015.

Madrid ha sido el más agresivo en este sentido. Ha congelado el IBI (al menos para 3 de cada 4 hogares), ha re-

bajado un 10% el de circulación y ha suprimido la tasa de basuras. También ha bajado lo que cobra por plusvalías, aunque según sus Presupuestos de 2015 recaudará por este impuesto un 26% más que en 2014. Valencia y Córdoba son, junto con Madrid, los otros dos municipios -dentro de los ocho analizados- que han bajado la tasa aplicada al IBI. No obstante, en los tres casos justifican esta reducción no para rebajar el impuesto, sino para mantenerlo inalterado y compensar así la subida catastral sobre la que se aplica el gravamen. Aunque donde se ha notado más el año electoral no ha sido en los impuestos, sino en el aumento de la inversión para tener muchas obras que inaugurar.

El PP ha prometido rebajar impuestos en casi todos los ayuntamientos. Las candidatas Rita Barberá (Valencia) y Esperanza Aguirre (Madrid) han sido las más activas. PSOE, C's y UPyD quieren reducir las cargas a las clases medias y trabajadoras. Podemos e Izquierda Unida proponen aumentar los impuestos a los más ricos y, además, a los pisos desocupados.



Las multas suponen una parte vital de los ingresos municipales.

Los ayuntamientos sacan buena tajada de las sanciones de tráfico

El pasado año, el conjunto de los ayuntamientos pusieron alrededor de 26 millones de multas de tráfico, tres de cada cuatro (DGT, Mossos y Ertzainta, el resto), según un estudio realizado por la Fundación Línea Directa. Entre las ciudades más sancionadas está Barcelona, ya que

8 de cada 10 vehículos tuvieron que pasar por taquilla el pasado año, seguida de Madrid, con el 74% de los vehículos. Completan el ranking de las diez más sancionadas San Sebastián, Tarrasa, Granada, Tarragona, Huelva, Palma de Mallorca, Bilbao y Sevilla, por este orden.

El 92% de los encuestados por Línea Directa consideran que es el afán recaudatorio, y no la seguridad vial, lo que mueve a los organismos públicos a imponer multas de tráfico. Tiene sentido si se considera que con la crisis han aumentado un 80%.

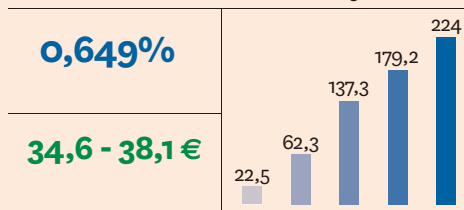
Y tiene, además, repercusión en las cuentas de los ayuntamientos. Madrid prevé obtener este año 103 millones por este concepto, casi tanto como lo que recaudó por basuras el pasado año; Sevilla, 25 millones; Málaga, 18 millones; Zaragoza, 11,5 millones; Valencia, 8 millones; Córdoba, 4,4 millones. De Barcelona y Granada no hay datos, al menos fáciles de encontrar.

Sin embargo, parece que de las seis grandes ciudades comparadas, tres han decidido bajar la política sancionadora este año electoral. Madrid prevé recaudar 18 millones menos que en 2014, Valencia un millón menos y Zaragoza rebajará en 1,5 millones sus ingresos por multas. Por su parte, Córdoba y Granada aspiran a que aumenten las sanciones. J.F.

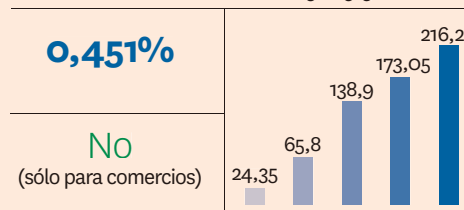
FUENTE: ORDENANZAS MUNICIPALES Y WEBS AYUNTAMIENTOS. DATOS DE POBLACIÓN CORRESPONDIENTES A LA REVISIÓN DEL PADRÓN MUNICIPAL A 1 DE ENERO DE 2014 (INE)



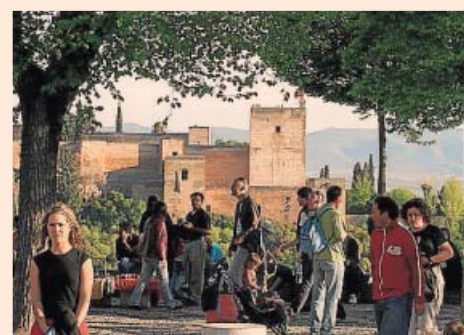
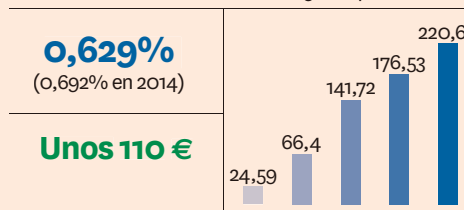
ZARAGOZA 666.058 habitantes



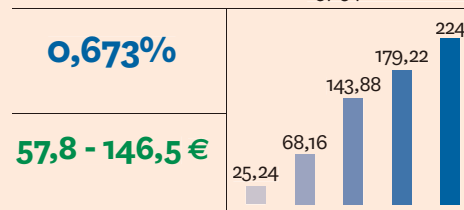
MÁLAGA 566.913 habitantes



CÓRDOBA 328.041 habitantes



GRANADA 237.540 habitantes





La aplicación de Gas Natural Fenosa no precisa adquirir un dispositivo extra de monitorización.

Algunas formas inteligentes de ahorrar

Varias 'apps' facilitan el ahorro en los gastos cotidianos. Se siguen dos estrategias: localizar las ofertas más baratas y concienciar al usuario acerca del consumo sostenible

FRANCISCO ROUCO

En 2014 se ahorró menos en los hogares españoles que durante el año anterior. En concreto, menos de un euro de cada diez. Son los últimos datos del INE, que señalan que la tasa de ahorro en 2014 se situó en el 9,8%, seis décimas por debajo de lo registrado en 2013. Al mismo tiempo, el consumo creció un 2,3%, el primer incremento en tres años. Menos ahorro, más consumo, ¿es posible ahorrar sin dejar de consumir?

Para ahorrar, los consumidores pueden optar por no gastar, que es la fórmula aho-

9,8%
fue la **tasa de ahorro** en 2014; es decir, el porcentaje de la renta disponible de los hogares españoles que se dedicó al ahorro

rrativa por antonomasia, o también por gastar menos. Si optan por reducir el gasto, los consumidores deben saber que existen numerosas aplicaciones, o *apps*, que ayudan en esta tarea, a veces rastreando la opción más barata, a veces concienciando al consumidor para que regule su gasto.

Entre las aplicaciones que buscan la oferta más barata destacan las que se centran en las compras diarias. A través del móvil es posible buscar el producto de interés y averiguar en cuestión de segundos qué supermercado o gran superficie ofrece ese producto al menor precio. Repetir el proceso con todos los productos de la compra diaria puede ser tedioso, pero sí resulta útil conocer la diferencia de precios en aquellos productos que más veces se repiten en la lista de la compra.

Sin salir del consumo, otra fórmula de ahorro, aunque con matices, es la que ofrecen

'APPS' PARA AHORRAR

MI CONSUMO

De Gas Natural Fenosa. Registra los datos de consumo gracias a un contador inteligente y los muestra en una *app*, favoreciendo el ahorro.

ENCUENTRAPRECIOS

Comparador que rastrea los precios más bajos entre 600 tiendas *online*.

HUERTING

Otra fórmula para ahorrar en el hogar es cultivar tú mismo tus alimentos. Esta aplicación no solo es un repositorio de consejos y trucos para cultivar y cuidar un huerto urbano, sino que también recuerda cuándo regar, fertilizar y cosechar.

GASOLINERAS ESPAÑA

Ubica en un mapa todas las gasolineras españolas y se pueden ordenar por distancia con respecto al coche, por tipos de combustible que ofrecen o por precio.

ECOSPEED

App que analiza la forma de conducir y aporta consejos para una conducción más eficiente, sostenible y barata.

WATER USE CALCULATOR

Calcula el agua que gasta una casa en función del número de sus habitantes, sus costumbres y los electrodomésticos.

CARBON FOOTPRINT CALCULATOR

App que calcula cuánto CO₂ envía el usuario a la atmósfera fruto de sus actividades cotidianas. Esta *app* invita a reducir gastos no con el argumento del ahorro, sino de la sostenibilidad.

SKYPE

Especialmente útil para llamadas al extranjero. Son gratis entre dispositivos con Skype conectados a internet.

'Apps' colaborativas

Son una contribución colectiva al ahorro. Se ha pasado de las *apps* como repositorio de información subida por los usuarios (Gasolineras España), a las *apps* más complejas que ponen en contacto a ofertantes y consumidores de la economía sostenible. **Blablar**, para los viajes compartidos, o **Airbnb**, para el alquiler vacacional, son ejemplos populares.



portales de descuentos como Groupon, LetsBonus o Grouponia. Estos portales, que cuentan con sus respectivas *apps*, llevan ya más de un lustro en el mercado español ofreciendo descuentos que pueden llegar a ser del 70%. Si se tiene claro qué producto o servicio se busca, estos portales suelen ser muy útiles, pero pierden su poder ahorrador cuando el consumidor se deja embriagar por sus descuentos y llena su tiempo libre de catas, sesiones de *spa* y menús de arroz playero que no estaban previstos.

Fuera del supermercado y de las ofertas lúdicas también

hay espacio para el ahorro. Otro de los gastos cotidianos más importantes es la gasolina. Ahora, gracias a diversas aplicaciones, los conductores pueden saber qué gasolineras son más competitivas y acercarse a repostar.

Además del ahorro directo que fomentan las *apps* que encuentran los precios más baratos, también existe otra fórmula de ahorro más indirecta: la concienciación. La clave de estas *apps* es la información, dotar al consumidor de datos suficientes que argumenten que prestar más atención a sus hábitos puede ser beneficioso no solo para el medio ambiente, sino también para su bolsillo. Aquí es donde entran las calculadoras de la huella de carbono, que cifran las emisiones de CO₂ procedentes del transporte y de algunos hábitos del usuario. O las calculadoras de consumo de agua, que miden el despilfarro de este recurso.

Controlar el despilfarro

Sobre despilfarros de recursos finitos, que no solo afectan al medioambiente, sino también al gasto en los hogares, hay mucho que decir. Recientemente ha crecido un mercado en la medición y el análisis del gasto energético en los hogares, donde destacan las *apps* que se combinan con dispositivos que van conectados al cuadro eléctrico de la casa.

Gracias a estos dispositivos, estas *apps* monitorizan el consumo energético y aportan datos reales sobre el consumo y el gasto en energía. Es el caso de Mi Consumo, de Gas Natural Fenosa, una *app* que rastrea el consumo energético en el hogar y permite conocer en detalle cual es el gasto, sin necesidad de adquirir un dispositivo extra de monitorización porque este ya viene instalado por defecto para la mayoría de clientes de Gas Natural Fenosa.

