

HERENCIAS

¿FAMILIA LEJANA?

Qué hacer si quiere beneficiar a hermanos, tíos, sobrinos o primos.
Pág. 8

LUZ Y GAS

CÓMO RECLAMAR

Si algo se tuerce, entrará en un laberinto. Pero con nuestra ayuda.
Pág. 12

SEGURO DEL HOGAR

MENOS PRIMA

Diez trucos para rebajar costes sin perder cobertura.
Pág. 34

www.ocu.org | 197 | julio/agosto 2023 | Bimestral 15,45 €

Suplemento de OCU-Compra Maestra nº 493 (julio/agosto 2023)

Dinero y Derechos



El sistema público de pensiones
ha sido reformado a fondo,
con la vista puesta en el largo plazo.
Sépa qué puede esperar.

LA JUBILACIÓN DEL FUTURO



Silvia Sánchez
Responsable de
Dinero y Derechos

Tremenda complicación

Si ya es difícil para el consumidor buscar una buena tarifa de energía o entender su factura de gas o electricidad, ojalá tenga suerte y no tenga, además, que reclamar en algún momento por una incidencia en su suministro, sea del tipo que sea: un retraso en la factura, una tarifa mal aplicada, una estimación de consumo errónea...

No es razonable que, para reclamar un problema con el suministro energético, el consumidor tenga que ser un experto en el sector si no quiere que la reclamación acabe en papel mojado o que los plazos en los que se resuelva se dilaten. El laberinto que se le abre por delante, que dependerá del tipo de tarifa que tenga, libre o regulada, de quién es el responsable del problema, comercializadora o distribuidora, o de si la compañía acepta arbitrajes de consumo y con qué limitaciones, es tremendo. Vea en qué medida en el artículo *No pierda energía*, de la página 12.

Las Juntas Arbitrales de Consumo tampoco son por ahora la panacea, mientras no sean de sometimiento obligatorio para las compañías de energía, incluidas las distribuidoras, y no se limiten al máximo las posibles exclusiones.

OCU pide para los consumidores mecanismos de reclamación simples, con ventanilla única, en los que se pueda depositar la reclamación y que la Administración se encargue de tramitarla correctamente. Y por supuesto, que no se limite a abrir expedientes sancionadores, sino que resuelva efectivamente el problema del consumidor y su compensación de daños y perjuicios, si corresponde. Y todo ello sin tener que ir a juicio, claro.

ENVÍENOS SUS COMENTARIOS www.ocu.org/retratos-ocu

EN PORTADA



28

La jubilación del futuro

Ya se ha consumado la reforma normativa que define cómo serán las pensiones en lo sucesivo. Su calendario de implantación es largo y nadie tiene una bola de cristal para saber qué resultado dará o si llegará a culminarse, pues lo normal es que se sucedan gobiernos de distinto signo, que la economía global y la nacional sufran avatares diversos... Le explicamos en qué puede afectarle más.

4 GARANTÍAS

DEFENSA DE LOS CONSUMIDORES
Los objetivos de OCU son la información, la defensa y la representación de los consumidores, así como la atención a sus socios.

INDEPENDENCIA
OCU es independiente de cualquier influencia económica o política. Los beneficios obtenidos de nuestras actividades se destinan al cumplimiento de nuestra misión.



8



17



34



12



20



38



42

ARTÍCULOS

8

PARENTES LEJANOS, SABLAZO FISCAL

Por mucho que se quieran entre sí tíos, sobrinos, primos y hermanos, Hacienda les clavará si heredan unos de otros. ¿Cómo evitarlo?

12

No pierda energía

Reclamar por un problema con el suministro de la luz o el gas puede agotarle. Le damos aclaraciones y ayuda palpable.

17

Cuando el señor García estuvo malo

Qué tiene derecho a pedir y esperar como paciente.

20

Coche usado: la compra de los mil trámites

Pues eso. Mil trámites que le explicamos paso a paso.

34

La prima, a régimen

Reducza el coste de su seguro del hogar sin perder coberturas.

38

La larga aventura de invertir

No es lo mismo tener menos de 40 años, que hijos estudiantes, que estar jubilado... La estrategia óptima para cada uno.

42

Ahorre con la estrategia multitarjeta

Un análisis de tarjetas pensado para que su uso no le obligue a pagar nada y antes bien, le dé un buen puñado de euros al año.

SECCIONES FIJAS

4

Gran angular

Cambios en el empleo del hogar. Vuelos cancelados. Nueva ley de vivienda. Ir a Estados Unidos.

25

Haciendo números

Actualidad económica y nuestras recomendaciones de cuentas bancarias, inversión y novedades.

46

Vía judicial

Lea cómo se pronunciaron los tribunales en casos como el suyo.

48

Su caso es nuestro

Dudas y testimonios de lectores.

EN PANTALLA

Archivo en la web

Puede consultar el archivo de revistas desde 2011 en www.ocu.org/publicaciones/dinero-y-derechos

OCU Digital

Léanos en la tablet o en el móvil con la app OCU Digital disponible en Android e IOS



AUSENCIA DE PUBLICIDAD

Nuestras publicaciones no contienen ni una sola línea de publicidad pagada por fabricantes o comerciantes ni por intereses políticos o económicos.

PROHIBICIÓN DE USO PUBLICITARIO

Se prohíbe todo uso con fines publicitarios o comerciales de los artículos y del nombre de OCU. Para otros fines, se requiere la autorización previa del editor.

918 956 263
Seguro de vida
Seguro de salud

914 899 091
Línea OCU Bolsa
Supermercado de Fondos OCU

934 873 020
Seguro de arrendadores

913 009 143
Telefonía e internet
Servicios notariales
Y muchas más ventajas negociadas para socios

DERECHO LABORAL

Empleo del hogar

Si tiene un empleado, notará que el recibo de la Seguridad Social ha subido 200 euros al año, 300 o más. O al revés... ¡que ha bajado!

Varios factores han hecho encarecerse los costes del empleo del hogar:

- Desde octubre del año pasado, los empleados disfrutan de un derecho del que estaban privados: cobrar el paro si se quedan sin trabajo contra su voluntad. Eso ha hecho crecer las cuotas al añadirse una cotización por desempleo, que desde el principio se acompaña de otra que también aumenta la protección de los empleados en caso de pérdida del empleo: la contribución al Fondo de Garantía Salarial, que paga la indemnización por despido si el empleador no puede correr con ella por ser insolvente.
- En enero de 2023, se introdujo otra cotización, esta novedosa para todos los

trabajadores: la contribución al MEI o Mecanismo de Equidad Intergeneracional, que pretende mejorar la sostenibilidad de las pensiones públicas.

● Además, la escala de bases de cotización ha cambiado y ha perdido dos tramos, de modo que dependiendo del escalón donde haya quedado encuadrado el salario pagado, puede ocurrir que la cotización se encarezca notablemente o, por el contrario, baje. Por ejemplo: si en agosto de 2022 tenía usted un empleado que iba a su casa 3 horas a la semana y le pagaba 10 euros la hora, cada mes estaría pagando 130 euros de salario (10 euros x 3 horas x 52 semanas

/ 12 meses) y cotizando 57,94 euros al mes; a partir de octubre de 2022, la cotización subió a 62,76, y desde enero de 2023, pagará 76,60 euros. O sea, que en números redondos, las cotizaciones le van a costar 224 euros más al año que a mediados de 2022. Sin embargo, el que pagara, por ejemplo, 600 euros de salario al mes, verá cómo el recibo de la Seguridad Social es 33,01 euros más barato desde enero (casi 400 euros menos al año).



LAS COTIZACIONES EN 2023

Más información y una calculadora de costes en www.ocu.org/empleados-hogar

Salario (pagas ordinarias más pagas extra divididas entre doce meses)	Base de cotización mensual	A cargo del empleador (22,02 %)	A cargo del empleado (6,35 %)	Total que carga la Seg. Social (1)
Hasta 291	270	59,45	17,15	76,60
De 291,01 hasta 451	386	85,00	24,51	109,51
De 451,01 a 613	532	117,15	33,78	150,93
De 613,01 a 775	694	152,82	44,07	196,89
De 775,01 a 939	858	188,93	54,48	243,41
De 939,01 a 1.098	1.018	224,16	64,64	288,81
De 1.098,01 a 1.260	1.260	277,45	80,01	357,46
Desde 1.260,01	Salario mes	Porcentajes aplicados al salario		

(1) Incluidas las bonificaciones que disfrutan prácticamente todos los empleadores.

LE HARÁN PEQUEÑOS CARGOS A MITAD DE AÑO PARA REGULARIZAR LOS PAGOS, PUES LAS BASES DE COTIZACIÓN CAMBIARON A FINES DE MARZO, CON EFECTOS RETROACTIVOS DESDE EL 1 DE ENERO. ADEMÁS, LA SEGURIDAD SOCIAL SUELE CARGAR LOS RECIBOS A DOS MESES VENCIDOS



SMI: más en la mano y más sobre el papel

2022 2023

14.000	15.120	€/año
1.000	1.080	€/mes Catorce pagas
1.167	1.260	€/mes Doce pagas
7,82	8,45	€/hora

Quien pague con arreglo al SMI debe actualizar el salario y declarar el nuevo dato a la Seguridad Social; si consta el antiguo, puede ser sancionado.

Finalmente, el SMI o salario mínimo interprofesional también ha subido en el año 2023, lo que afectará a quienes estuvieran pagando con arreglo a dicho salario. En el empleo del hogar por horas, que es el más común, el coste mínimo ha pasado de 7,82 a 8,45 euros la hora. Y para quien tenga un empleado a tiempo completo, el coste anual mínimo, entre cotizaciones y salario, es ahora de 18.449,40 euros.

¿Más novedades de 2023?

La desaparición de la bonificación para familias numerosas se ha pospuesto al 1 de abril de 2024, al no haberse desarrollado el régimen de bonificaciones alternativo.

Y ya no hay ningún escenario en el que los empleadores puedan delegar en el empleado los trámites ante la Seguridad Social o el pago de las cotizaciones. Ellos deben ocuparse personalmente.

COMPAÑÍAS AÉREAS

¿Ni vuelo ni indemnización?

Si una aerolínea le cancela un vuelo, debe indemnizarle. Solo la librará de ello las circunstancias "extraordinarias", es decir, acontecimientos que no son inherentes a su actividad y que escapan a su control, cuyas consecuencias son inevitables, aun tomando medidas razonables, como buscar un transporte alternativo con otra compañía. El Tribunal de Justicia de la UE ha ido perfilando qué es extraordinario (verde) y qué no (rojo). Hace poco, por ejemplo, ha dicho que no debió negarse la indemnización al pasaje de un vuelo que iba a copilotar alguien que murió de repente.



AVIÓN EN MAL ESTADO

- **Por defectos de fabricación, sabotajes o actos de terrorismo:** Los causa una actividad ajena al transportista y fuera de su control.
- **Por problemas técnicos:** El avión se usa, se desajusta, se somete a control, se arregla... Todo propio de la actividad normal.



HUELGA

- **De controladores o personal de tierra:** Es personal ajeno a la compañía, pero hay que probar que el vuelo previsto quedó afectado.
- **De pilotos o tripulación:** Es personal de la compañía que usa una herramienta legal para mejorar sus condiciones. Nada extraordinario.



IMPONDERABLES

- **Acontecimiento externo:** Tiempo adverso, cierre del espacio aéreo por erupción volcánica, pasajero conflictivo, colisión con un ave o cuerpo extraño, pista cerrada por derrame de combustible...
- **Ausencia repentina de tripulante.** Que un piloto, copiloto o tripulante enferme, se accidente o incluso muera, afecta a la planificación del transportista que debería tener un plan B para llegar en hora al destino.



Viajo a Estados Unidos

Preparar los papeles que precisa puede ser estresante, pero sin ellos no podrá embarcar.



¿VUELO PROBLEMÁTICO DESPUÉS DEL 2 DE JUNIO?

AESA ya está acreditada para la resolución extrajudicial de conflictos de tres clases:

1. La cancelación, la denegación de embarque y el retraso comunes.
2. La falta de respeto a los derechos de las personas con discapacidad o movilidad reducida, incluida la pérdida o el daño de sillas de ruedas en el aeropuerto.
3. La denegación de embarque a criterio de la compañía aérea por considerar que el pasajero no va bien identificado o incumple los requisitos de salud pública.

Para los tres tipos de problemas es posible recurrir a AESA si el vuelo sale de suelo español; en los dos primeros tipos, también sirve para vuelos operados por compañías de la UE con destino España y salida de aeropuertos extracomunitarios (si salen de un país comunitario, se reclama al equivalente de AESA que tengan).

Empiece con tiempo y sea cuidadoso, pues también le pueden devolver al llegar a la aduana de la otra orilla si, por ejemplo, las autoridades detectan disonancias entre los datos señalados en los papeles y el pasaporte (pequeñeces, como escribir Paz o Maripaz, si su nombre exacto es María Paz). Suba los papeles a la plataforma de la aerolínea si se lo pide para hacer una comprobación previa y lleve copia impresa.

LA ESTA

La autorización ESTA (siglas de Electronic System for Travel Authorization) es un permiso indispensable con dos años de validez, para hacer visitas en calidad de turista, de 90 días máximo cada una.

- Se obtiene online en la web oficial, donde puede elegir hacerlo todo en español: <https://esta.cbp.dhs.gov>. Hay otras webs de nombre parecido más caras y a veces fraudulentas.
- Tendrá que llenar un cuestionario con sus datos personales y sus señas en España, las señas del lugar donde va a alojarse en Estados Unidos, su correo electrónico... y pasar una batería de preguntas muy variadas (intenciones, antecedentes, etc.).
- Es muy importante que disponga de un escaneo de su pasaporte, porque lo tendrá que subir a la plataforma. Además, el pasaporte debe tener un plazo de validez que se extienda por al menos seis meses tras el fin previsto de su visita a Estados Unidos.
- Tendrá que pagar 21 dólares (unos 20 euros) en la pasarela de la propia

web, sobre la marcha o en los siete días siguientes, con tarjeta o Paypal. Si al final no le dan la ESTA, solo le devolverán 17 dólares.

- Por lo general, la ESTA se concede en muy poco tiempo, a veces es cuestión de unas horas; pero también puede tomarse días. Le informarán de su concesión con un email y también podrá hacer un seguimiento gracias a un número que le darán.

LOS PAPELES COVID

Desde hace mucho (junio de 2022), ya no hace falta presentar un test negativo de covid para entrar en Estados Unidos y desde hace poco (mayo de 2023), tampoco hay que llevar un comprobante de que se está vacunado. Pero sí hay que llenar un documento que le dará la compañía aérea por mandato del gobierno americano, en el cual usted asume la responsabilidad de que su pauta de vacunación está:

- O bien completa.
- O bien incompleta por alguno de los motivos de una lista cerrada; por ejemplo, por contradicción médica expresa.

EL SEGURO DE SALUD

Llevar un seguro de asistencia en viaje no es obligatorio pero sí muy recomendable, pues si tiene un percance, aunque sea menor, no estará cubierto por la sanidad pública y puede costarle miles de euros.

Conozca en www.ocu.org/ventaja-seguro-viaje un seguro exclusivo para socios y muy ventajoso, auspiciado por OCU.



CONSULTORIO

¿Alquilo el piso o lo dejo en barbecho?



Tengo dos casas. Una en la que vivo y otra, muy céntrica, puesta en alquiler. Esta se me ha quedado vacía después de muchos años, pero no me atrevo a alquilarla hasta que tenga más clara la nueva Ley de la Vivienda. ¿Qué pueden decirme al respecto? S.P. (Sevilla)

La nueva Ley de Vivienda rige desde el 26 de mayo y se propone hacer de la vivienda un bien más asequible, sobre todo, para los jóvenes y las personas vulnerables. Usted menciona que solo tiene una casa en alquiler y que es céntrica, lo que tiene su importancia, pues las medidas más antipáticas para los propietarios están reservadas para los grandes tenedores, así como para quienes alquilen en "zonas tensionadas". Esto puede ser en parte su caso, pues quizás su casa resulte estar en una zona tensionada; sin embargo, no es gran tenedor, pues tendría que tener al menos diez inmuebles o cinco dentro de una misma zona tensionada.

Para que una zona se considere tensionada, la población residente debe estar en riesgo de falta de vivienda, o bien porque en dicha zona el precio de compra se haya encarecido por encima de la inflación más de tres puntos en cinco años, o bien porque el coste medio de pagar la hipoteca o el alquiler más los suministros básicos supere el 30% de la renta media de los hogares. Pero, ojo, son las comunidades o los ayuntamientos quienes, además, tendrán que declarar la zona como tensionada y eso está por ver.

Si su zona se declara tensionada, sea consciente de que estará más constreñido para fijar el precio del alquiler

y recuperar la casa al término del plazo original pactado:

- La nueva renta no podrá superar la renta vigente en los cinco años previos si la casa estaba alquilada; a lo sumo y si se dan ciertas circunstancias, podrá subirla el 10%. Tampoco podrá repercutir al inquilino gastos diferentes a los que viniera pagando. Y si la casa no estaba alquilada, habrá que fijar el precio según un índice aún por publicar.
- A los 5 años y si lo quiere el inquilino, le sucederá obligatoriamente una prórroga de hasta 3 años.
- Si el inquilino no paga y se le considera vulnerable, recuperar la casa puede llevar aún más tiempo que ahora, así que los seguros de impago refuerzan su interés.

En cuanto a dejar el piso vacío, sepa que se va a penalizar recargando el IBI ordinario entre el 50 y el 150%.

¿Más dudas? En el próximo número ampliaremos la información.

SI SU CASA ESTÁ EN ZONA TENSIONADA, PIENSE EN ALQUILAR POR HABITACIONES O QUIZÁS EN VENDER



¿PENSIONISTA PADRE DE DOS O MÁS HIJOS?

Si le reconocieron una pensión contributiva entre el 1 de enero de 2016 y el 3 de febrero de 2021, puede cobrar el complemento por aportación demográfica y subir su pensión entre un 5 y un 10%, gracias a dos sentencias del Tribunal Supremo: una de 2022 que dijo que era discriminatorio pagárselo solo a las madres y otra de ahora, que dice que la Seguridad Social no puede no pagarla con la excusa de que la madre lo ha pedido antes.

Vea en www.ocu.org/modelos Dinero > Jubilación cómo pedir su complemento

Pariente “lejano”, sablazo fiscal



Los impuestos pueden llevarse un tercio de las herencias de parientes lejanos, si consideramos así a tíos, sobrinos y primos. Sepan cómo evitarlo con donaciones bien estudiadas.

Quizás usted no tiene parientes en línea recta –abuelos, padres, hijos, nietos...– a los que agraciar con sus bienes, pero sí otros parientes a los que quiere bien y desearía convertir en sus herederos. Hablamos de hermanos, tíos, sobrinos, primos... Pues debe saber que, en España, las transmisiones entre parientes que no estén en línea recta pagan muchos impuestos a Hacienda.

¿Qué se puede hacer en vida para moderar el futuro sablazo fiscal?

Alto precio en casi todas partes

En el cálculo del impuesto sobre sucesiones y donaciones importa, y mucho, el grado de parentesco que exista entre quien transmite los bienes y quien los recibe.

Se trata de un impuesto cedido a las comunidades autónomas, que tienen potestad hacer cambios respecto a lo que fija la normativa estatal:

- Pueden modificar las tarifas del impuesto, es decir, la escala de gravamen.
- Pueden modificar las reducciones



previstas y los coeficientes que se aplican según el patrimonio preexistente.

- Pueden aprobar deducciones y bonificaciones de la cuota.

La mayoría de comunidades ha ejercido esas competencias, sobre todo para que el impuesto que se paga al heredar entre ascendientes y descendientes sea pequeño o incluso inexistente. Sin embargo, no ocurre lo mismo entre otro tipo de familiares.

Así por ejemplo, gracias a la reducción por parentesco, las herencias entre ascendientes y descendientes por un valor máximo de un millón de euros no tributan en Andalucía ni en Galicia, mientras que el importe por el que no tributan los colaterales de segundo grado (hermanos) y de tercer grado (tíos y sobrinos carnales o políticos), así como suegros, yernos, nueras e hijastros, oscila entre los aproximadamente 8.000 euros en diez comunidades y los 38.156 de Álava.

En algunas autonomías, las reducciones para hermanos son algo más elevadas que para tíos o sobrinos –40.000 euros en Vizcaya o 25.000 en Cantabria–, pero los primos y parientes más lejanos no tienen derecho a ninguna, como tampoco las personas que no son familiares del fallecido (salvo 1.000 euros en Baleares y 8.075 en Guipúzcoa).

Además, a la base liquidable del impuesto se le aplica una tarifa que en

varias comunidades es más alta para los parientes colaterales, y el resultado se multiplica por un coeficiente que se establece según el patrimonio preexistente del heredero (excepto en el País Vasco y Navarra), pero que también es más alto o más bajo según el grado de parentesco.

Para acabarlo de aderezar, en la mayoría de lugares estos parientes no cuentan con deducciones que reduzcan el impuesto y lo mismo puede decirse de las bonificaciones, que solo existen en tres comunidades: Madrid (donde a hermanos, sobrinos y tíos se les bonifica el 25 % de la cuota), Cantabria (donde se bonifica el 100 % cuando el heredero es el tutor legal de un fallecido judicialmente incapacitado) y Canarias (donde las bonificaciones son iguales



SI LAS MEDIDAS EXPLICADAS LE PARECEN COMPLEJAS, SIEMPRE PUEDE SEGUIR UNA MUY SENCILLA: GASTARSE EL DINERO EN COMPAÑÍA DE SUS FAMILIARES QUERIDOS

para los parientes en línea recta y para los colaterales, y oscilan entre el 10 y el 99,9 % dependiendo del importe de la cuota).

Mudarse: una solución natural, si entra en sus planes

Ante unas condiciones tan adversas, ¿hay algo que pueda hacer usted para mejorar la situación de sus herederos “lejanos”, si no tiene ascendientes o descendientes directos que vayan a heredarle?

Una solución eficaz, con poco sentido si se tiene poco patrimonio, sería establecerse en una comunidad fiscalmente más benévolas que la suya. Pero, claro:

- Tendría que apetecerle, ser factible y, además compensarle si lo hace solo por evitar el mordisco fiscal, pues el coste e implicaciones de un movimiento así no siempre compensará.
- No serviría de nada si no se muda con suficiente antelación. Piense que la ley exige liquidar el impuesto de sucesiones en la comunidad donde el difunto residiera un mayor número de días en los cinco años previos a morir.
- Los vecinos de Andalucía y Madrid podrían cambiar la seda por el percal, ya que sus herederos pagarán menos impuesto de sucesiones, pero ellos podrían empezar a pagar Impuesto de Patrimonio (lo mismo para los de Galicia, donde se paga, pero solo el 50 %).

LA MISMA HERENCIA

Hasta 160.000 euros de diferencia en impuestos

Para mostrar las diferencias territoriales que hay al heredar, hemos calculado lo que le tocaría pagar a una persona que heredase de otra bienes por valor de 400.000 euros, entre los cuales se cuente la vivienda del fallecido, valorada en 150.000 euros. El heredero es una persona mayor de 21 años, con un patrimonio propio de 300.000 euros y no conviviente del fallecido.

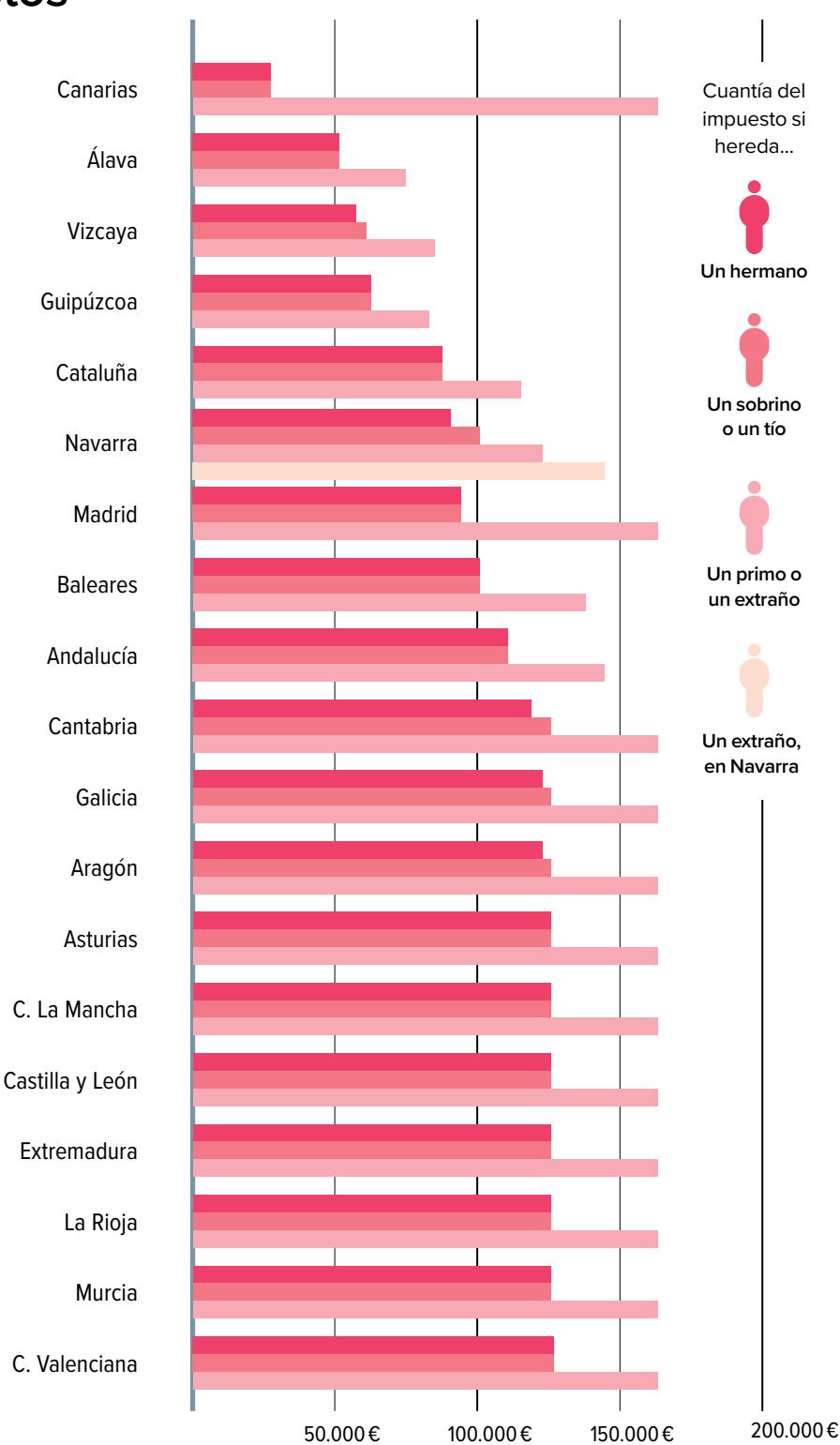
Pensemos que para un ejemplo como el nuestro, en la mayoría de las comunidades no se pagaría apenas nada por heredar si se tratara de un descendiente directo. Solo en Baleares, Castilla La Mancha, Cataluña, Navarra y la Comunidad Valenciana tocaría pagar algo más sustancial, siendo esta última la más gravosa, con un impuesto que se acerca al 3% de la herencia.

Cuando el heredero es un hermano, las cosas ya cambian: en la mayoría de comunidades el impuesto se come casi el 32% de la herencia. Incluso en Cataluña, Navarra, Madrid y Baleares, que por ese orden dan mejor trato fiscal a los hermanos que a personas con parentescos lejanos, siguen haciendo pagar bastante más que a los descendientes directos. Canarias, y algo menos el País Vasco, son las autonomías en las que la herencia entre hermanos es más económica.

Para sobrinos, el impuesto es el mismo que para hermanos salvo en Aragón, Cantabria, Galicia, Navarra y Vizcaya, donde pagan más. Y si son primos o personas sin relación de parentesco, el impuesto se dispara y se come el 41% de la herencia en casi todas las comunidades, aunque en el País Vasco, Cataluña y Navarra no lo haga tanto. Navarra, eso sí, hace tributar más a los extraños que a los familiares.

A la vista queda que el impuesto de sucesiones no solo puede alcanzar cifras muy elevadas, sino también muy distintas según el lugar y el parentesco con el heredero.

Herencia de 400.000 €





QUIEN RECIBE UN INMUEBLE POR DONACIÓN TRIBUTA SEGÚN LA NORMATIVA DE LA COMUNIDAD DONDE ESTÉ EL INMUEBLE. Y SI RECIBE OTROS BIENES, SEGÚN LA DE AQUELLA DONDE HAYA VIVIDO MÁS DÍAS EN LOS 5 AÑOS PREVIOS

- ▶ En todo caso, cuidado con fingir una mudanza: Hacienda cada vez lo persigue más y puede acabar saliendo caro.

Otra opción: donar con estrategia

Salvo en Canarias, donde suele ser más barato que los parientes lejanos hereden sin más, el ahorro fiscal vendrá de hacer donaciones siguiendo una estrategia algo compleja, que demanda ciertos cálculos y consideraciones.

El impuesto de donaciones es progresivo, de modo que a mayor importe recibido mayor porcentaje se paga. Por eso, si usted dona bienes en varias veces, el gravamen total será menor que si dona los mismos bienes de una sola vez. Ahora bien, hay que controlar los tiempos por dos razones:

- Las donaciones hechas por un mismo donante a un mismo donatario en el plazo de tres años cuentan como una sola. Así que entre una y otra deberían pasar al menos 3 años y un día.
- Las donaciones hechas en los 4 años antes de morir no se consideran tales sino que se “acumulan” a la herencia y pagan los impuestos propios de la herencia. Así que mejor empezar a donar con tiempo.

Por otro lado y desde un punto de vista puramente fiscal, interesa fraccionar la donación entre varias personas, pues la suma del impuesto que paguen todos los donatarios será menor que lo que pagaría una sola persona por toda la donación.

Otra cosa muy importante: el donante debe incluir la donación en su declaración de la renta, porque a efectos del IRPF

es como si realizara una venta. Y puede ocurrir que tenga que pagar por la donación, si el bien donado ha ido ganando valor desde que lo adquirió hasta que lo dona, es decir, si acumula ganancias patrimoniales. En cambio, si la donación genera una pérdida, la tendrá que declarar, pero no podrá compensarla con ganancias que haya tenido y no podrá reducir su IRPF por esa vía, pues la ley lo prohíbe expresamente. Aunque algunos tribunales han considerado que esas pérdidas se tienen que poder compensar, si no quiere acabar en un juicio contra Hacienda, es mejor que no done bienes que acumulan pérdidas, sino que los venda primero y done el dinero obtenido; así podrá materializar la pérdida y usarla para reducir su IRPF.

Por las razones explicadas y a fin de no pagar mucho IRPF, no le conviene donar bienes que acumulen grandes ganancias, mientras que donar dinero no tiene coste en el IRPF.

Si está pensando en donar su vivienda habitual a un pariente colateral con el que vive (por ejemplo, a un hermano), dele una pensada si los dos tienen más de 65 años y ya llevan dos años de convivencia o es previsible que los lleven para cuando usted fallezca. Sopese dos cosas que ocurren en la mayoría de comunidades: usted no tendría que pagar por la ganancia generada si dona la casa; pero tampoco su hermano tendría que pagar por el 95 % de su valor, con un límite mínimo de 122.606 euros, si la recibiera en herencia y no la vendiera en un plazo de entre 3 y



10 años según la comunidad donde estén (si convive con varios parientes de iguales características, cada uno tendría el mismo beneficio).

Si dona, no salga perdiendo

Recuerde que el receptor de una donación puede hacer con ella lo que quiera; así que no done bienes con la intención de seguir usándolos salvo a personas de total confianza. Si se trata de inmuebles, siempre puede donar la nuda propiedad y reservarse el usufructo.

Y si mudarse o donar le parecen un engorro, siempre queda una opción: ¡gástese el dinero en vida en compañía de esos parientes a los que quiere premiar! ■

No pierda energía



Combatir contra la compañía del gas o de la luz es agotador si no sabe cómo enfocarlo. No se desgaste, le ayudamos.

El sector de la energía doméstica ha dado muchos disgustos al consumidor, antes y después de la ya lejana liberalización del mercado hace 20 años. Por nuestra Asesoría Legal han desfilado las facturas difíciles de entender, las malas prácticas en la captación de clientes, las acusaciones masivas de fraude, la complejidad de las tarifas, las trabas para acceder al bono social... Y ya en la actualidad reciente, los precios desbocados de la luz y el gas. Todo ello, claro está, sobre el mar de fondo de problemas comunes a todos los suministros esenciales, como las facturas erróneas o las portabilidades problemáticas.

¿Contra quién lucha? Depende de su problema

Para aclararse ante un problema relacionado con la electricidad o el gas, le ayudará saber que usted disfruta de ellos gracias al trabajo de dos compañías:

- Las distribuidoras son las encargadas de llevar la energía a su casa: tienden los cables o los conductos, los mantienen, instalan el contador, recogen las lecturas y son responsables de la calidad del suministro. En su casa operará la que posea la red de abastecimiento de su zona y usted no puede cambiarse a otra.
- Las comercializadoras son las que venden el producto servido por las distribuidoras, ya sea gas o electricidad,

y pueden hacerlo según la tarifa regulada (se habla de comercializadoras de último recurso) o al precio que ellas decidan ofrecer (se habla de comercializadoras del mercado libre). Usted puede elegir la comercializadora que crea más conveniente; en un edificio vecinal, por ejemplo, cada vecino puede haber elegido una compañía para tener luz en su piso, diferente de la que tengan los demás y diferente, a su vez, de la que tenga la comunidad para la finca, mientras que la distribuidora será la misma para todos.

La compañía más reconocible para el consumidor es la comercializadora: es la que publicita tarifas en los medios, la que le hace firmar el contrato y la que le gira las facturas, que cargan el consumo leído por la distribuidora.

CONSEJO Compruebe dos cosas en su factura. La primera, si su comercializadora es del mercado regulado o del libre, porque hay una forma óptima de encaminar las reclamaciones en cada caso. La segunda, solo tocante para la luz, es mirar cuál es su distribuidora. Aunque las reclamaciones se deben dirigir a la comercializadora y esta dará traslado a la distribuidora si considera que el problema es de su incumbencia, es bueno conocer a la distribuidora y registrarse en su página web. No solo podrá ver cosas interesantes en su perfil de cliente, como la forma en que se reparte su consumo por horas y días, sino que si un problema propio de la distribuidora se encontra, quizás después de todo no le quede más remedio que dirigirse a ella directamente.

Atención al cliente: indispensable
Cuando vaya a reclamar, siempre debe empezar por el servicio de atención al cliente de la compañía y, si no obtiene resultado o no le gusta, se le abre un abanico de opciones, cada una con sus ventajas e inconvenientes (véalo en el esquema resumen de la página 14).

CONSEJO Si tras reclamar al servicio de atención al cliente no le dan alguna respuesta en 5 días hábiles y el problema

La culpa es de...

LA DISTRIBUIDORA

- Problemas en el suministro: apagones, picos de tensión, cortes por impago...
- Problemas con el contador: lecturas incorrectas, falta de lecturas, mal funcionamiento, manipulación...
- Retrasos en dar un suministro de alta o de baja o modificar la instalación para, por ejemplo, conectar paneles solares.
- Problemas por cambios de potencia.

LA COMERCIALIZADORA

- Problemas relacionados con la contratación del suministro: por ejemplo, no se ha enviado el contrato después de suscribirse por teléfono o no se están aplicando las condiciones ofertadas en la publicidad.
- Problemas relacionados con la factura, como cargo de importes incorrectos.
- Problemas relacionados con cambios en la titularidad del suministro o de la cuenta bancaria.
- Problemas con el bono social.

está relacionado con mediciones, cortes indebidos o facturas erróneas por culpa de la distribuidora, esta debería abonarle la mayor de las siguientes cantidades en la factura a continuación: 30,05 euros o el 10 % de la primera facturación completa. Pero rara vez se pide o se paga.

La mediación: si funciona, es lo más fácil

Empezar por una mediación es lo más sencillo y consiste en buscar una solución amistosa con ayuda de un intermediario. Nuestro consejo es que recurra a nuestra Asesoría Legal o a nuestros delegados regionales, que intermediarán por usted gratuitamente si es socio de *Dinero y*

Derechos. El año pasado, obtuvimos respuesta en el 70 % de las mediaciones que emprendimos y la mayoría fue favorable al consumidor; algo a lo que ayuda tener interlocutores directos en las principales compañías (un caso sonado y reciente: el de una clienta de Iberdrola que gracias a la intermediación de la delegación de OCU en Castilla-La Mancha ha visto cómo le reajustaban la factura de 4.740 euros a solo 120). Además, cuando en OCU detectamos un problema que tiende a repetirse, advertimos a la compañía para que lo corrija y, si es preciso, alertamos a la Administración (de ese modo se gestó, por ejemplo, una reciente sanción a la comercializadora Audax, que estaba captando clientes con engaños). Por último, si nuestra intermediación no es exitosa, le podemos orientar sobre qué hacer a continuación.

Otra opción es acudir a los servicios públicos de consumo que, aparte de mediar de forma gratuita, pueden inspeccionar a la compañía y expedientarla si está haciendo algo raro. Tendría que dirigirse a la oficina municipal de información al consumidor (OMIC) o a la Dirección de Consumo



EN SU FACTURA VERÁ SI SU COMERCIALIZADORA ES DEL MERCADO REGULADO Y, POR ELLA, LE APLICA LA TARIFA PVPC PARA LA ELECTRICIDAD O LA TUR PARA EL GAS

PASO A PASO

Tengo un problema

RECLAME AL SERVICIO DE ATENCIÓN AL CLIENTE DE LA COMERCIALIZADORA

- Redacte del modo más claro posible el motivo de su queja y lo que pide. Indique que si el problema es de la distribuidora, hagan en su nombre las gestiones necesarias.
- Adjunte copia de todos los documentos y pruebas que apoyen su petición: facturas, correos cruzados, fotos del contador...
- Diríjase al correo postal, al correo electrónico o al teléfono gratuito que la compañía debe facilitar en el contrato o la factura.
- Le deben dar un justificante de su reclamación o un número de seguimiento. Exíjalo y consérvelo para demostrar que reclamó a la compañía, paso previo que se exige a veces si necesita acudir a otras instancias.

¿PASA UN MES SIN QUE LE DEN SOLUCIÓN O LA QUE LE DAN NO LE PARECE BIEN?

Tiene cuatro vías de solución posibles y lo ideal sería empezar por la mediación, que no le cierra ninguna de las otras. Ir a juicio debería ser el último recurso.

A

INTENTE UNA MEDIACIÓN

Puede bastar para resolver el problema y si no prospera o la solución ofrecida le disgusta, le deja abiertas las vías B, C y D. Puede elegir a OCU para que actúe de mediador. También puede recurrir a los servicios públicos de consumo si el problema es con una comercializadora del mercado libre (o regulada solo para el caso particular del bono social).

B

INTENTE UN ARBITRAJE

- Si su problema es con la comercializadora, lo normal es que esté adherida al sistema arbitral y obligada a someterse. Si es con la distribuidora, lo normal es que no esté adherida y no se someta, en cuyo caso es preferible que use directamente la vía C.
- Presente su reclamación en la junta arbitral correspondiente al domicilio del suministro salvo que se indique otra en la factura.

NO Valore las opciones C y D.

¿LA COMPAÑÍA ACEPTA SOMETERSE?

SÍ Los árbitros dictarán un laudo que es de obligado cumplimiento para la compañía y para usted. Si no le satisface, apenas hay posibilidad de recurrirlo y, además, el arbitraje cierra la posibilidad de acudir a la vía judicial.

C

RECURRA A INDUSTRIA

Si su problema es con la distribuidora o con una comercializadora del mercado regulado (salvo que atañe al bono social), puede buscar la ayuda de la Dirección de Industria autonómica.

D

VAYA A LA VÍA JUDICIAL

Es la opción más larga y costosa salvo que reclame 2.000 euros o menos, en cuyo caso se puede ahorrar abogado y procurador, que son los costes principales de ir a juicio.

► Autonómica, que son los mismos organismos que se ponen en marcha si usted presenta una hoja de reclamaciones. De hecho, para cursar su reclamación, tendrá que llenar un formulario equivalente a la hoja de reclamaciones, ya sea en las oficinas o telemáticamente, pues es habitual que los organismos

de consumo dispongan de canales de reclamación por internet.

Presionada por OCU o por los organismos de consumo, la compañía puede arreglar el problema, pero también podría escabullirse, pues por esta vía no está garantizado que se llegue a un acuerdo ni hay obligación de acatarlo.

Por último, los clientes de algunas compañías también podrán recurrir a la mediación de entidades acreditadas como Confianza Online (solo para contrataciones online) si la compañía se obliga por contrato a aceptar su intervención, aunque de nuevo la solución puede llegar a un punto muerto.



COMPROBAMOS QUE LA MITAD DE LAS COMERCIALIZADORAS INCUMPLE SU OBLIGACIÓN DE INFORMAR EN SU WEB DE LAS ENTIDADES DE RESOLUCIÓN EXTRAJUDICIAL DE CONFLICTOS CON LAS QUE TRABAJA. LA OTRA MITAD INFORMA, PERO EN CHIQUITITO

CONSEJO Organice bien su reclamación desde el primer momento: describa lo que ha pasado de la forma más resumida y detallada posible; aclare qué pide para que se arregle el problema y, si se trata de una cantidad, señálela con exactitud; adjunte copia de todos los documentos que apoyen su petición.... Cuanto más clara, completa y mejor presentada esté su reclamación, más posibilidades tiene de prosperar. Y si no tiene éxito a la primera, solo tendrá que ir añadiendo a esos papeles los que se vayan generando en los pasos siguientes; por ejemplo, la contestación negativa o insatisfactoria del servicio de atención al cliente o, si no ha respondido, el justificador de haberle presentado la reclamación al menos un mes antes de dar el paso siguiente. Y sepa que si va a los organismos de consumo, quizás tenga que trasladar ese escrito al formulario u hoja de reclamaciones que le provean.

El arbitraje: gratuito y vinculante, pero no siempre obligatorio

Las compañías comercializadoras tienen la obligación de ofrecer a sus clientes la posibilidad de resolver los conflictos por una vía alternativa a la judicial, ante alguna entidad acreditada para ello por la administración. Lo que han hecho casi todas es adherirse al sistema arbitral, de modo que gran parte de los problemas pueden llevarse a esta vía con la seguridad de que serán atendidos. No obstante, las comercializadoras cumplen su obligación a medias. Por un lado, muchas no publicitan la existencia de esta vía extrajudicial en sus webs, contratos y facturas. Por otro lado, no someten al arbitraje cualquier problema

que surja, sino que excluyen algunos de sus convenios de adhesión; por ejemplo, aquellos en los que se disputan más de 2.000 euros (donde más útil sería el arbitraje, pues por debajo de 2.000 euros ir a juicio es bastante fácil), o aquellos que consideran propios de la distribuidora,

como la calidad del suministro (aunque las juntas arbitrales empiezan a rechazar esa clase de exclusiones).

El arbitraje tiene la ventaja de ser gratuito y bastante rápido, pues tarda unos seis meses de media en resolverse, aunque en teoría no debería tomarse más de 90 días. El "laudo" o solución que dictamine el colegio arbitral debe cumplirse forzosamente por las dos partes, pues equivale a una sentencia, pero si no le gusta, no podrá recurrirlo, salvo por muy pocos e improbables motivos. Y recuerde: una vez aceptado el arbitraje por la empresa reclamada, se cierra la posibilidad de ir a juicio.

CONSEJO A diferencia de las comercializadoras, las distribuidoras no están obligadas a concertarse con una entidad de resolución de conflictos extrajudicial, no suelen adherirse al arbitraje y por lo general rehúsan someterse si se les ofrece; así que si su problema es con la distribuidora, puede saltarse el intento de arbitraje y acudir directamente a Industria.

Industria: ni bono social ni indemnizaciones por daños

La Dirección de Industria autonómica puede ayudar en la mayor parte de los problemas que tengan que ver con las distribuidoras. También puede ayudar con los de las comercializadoras del mercado regulado, salvo que atañan al bono social, pues pese a ser ellas las que gestionan su concesión, está previsto que los problemas que suscite los resuelvan los organismos de consumo (la OMIC o la Dirección de Consumo autonómica).



CÓMO RECLAMAR: SOLO

Reclame a las compañías usted mismo a través de nuestra plataforma, con nuestro sello y si quiere, de modo público.

www.ocu.org/reclamar

ACOMPAÑADO

Por ser socio de Dinero y Derechos, disfruta gratuitamente de nuestro servicio de asesoría e intermediación.

www.ocu.org/contacto/mediaciones

A JUICIO

Si desea ir a juicio, le asesoramos y, si es preciso, le proporcionamos profesionales en condiciones beneficiosas.

www.ocu.org/contacto/consulta-juridica

CASO VIVIDO



Javier Barchín Parrilla
Mijas (Málaga)

Si no se queja...

Las facturas que cargan consumos estimados siguen dando sustos pese a los contadores digitales.

Cada factura, un susto

Nuestro socio Javier recibió en diciembre 2022 una factura de Lucera que cargaba un consumo estimado de electricidad que multiplicaba por tres el consumo habitual de su hogar, y eso que había pasado tiempo fuera. Como ni la comercializadora Lucera ni la distribuidora E-Distribución de Endesa le hicieron caso cuando reclamó, puso una queja pública en nuestra plataforma www.ocu.org/reclamar. Y surtió efecto, pues le mandaron un técnico que revisó y reparó una avería del contador. Sin embargo, eso no impidió que Lucera siguiera enviando facturas con consumos estimados desmesurados. En vista de que la situación no se arreglaba, Javier recurrió a la Asesoría de OCU, tras cuya intermediación Lucera rectificó las facturas emitidas a lo largo de seis

meses y le reembolsó unos 500 euros cobrados de más.

Dos compañías y las dos culpables

En el caso de Javier se juntaba el mal hacer de dos compañías. La distribuidora no se ocupaba de arreglar el contador, cuyo funcionamiento es de su competencia, y la comercializadora no corregía las facturas ya emitidas, una vez demostrado que eran excesivas. Sin la ayuda de OCU, es posible que Javier hubiera tenido que acudir a dos vías distintas para resolver su problema: el arbitraje para la corrección de las facturas (pues la distribuidora casi con seguridad no habría aceptado someterse) y la Dirección de Industria, para forzar el arreglo del contador (un cauce que no habría servido para lidiar con Lucera, por ser del mercado libre).

- Industria, sin embargo, no tiene competencia si el problema es con suministros del mercado libre.

Por lo tanto, sería una vía adecuada para, por ejemplo, combatir una acusación de fraude infundada, el mal estado de un contador que no le arreglan, la aplicación

incorrecta de las tarifas reguladas...

Habrá que dirigir la documentación al organismo autonómico que corresponda al punto de suministro y tener paciencia, pues Industria no tomará ninguna decisión hasta recabar la versión de la compañía reclamada y, si lo precisa, algún



EN OCU QUEREMOS QUE TODAS LAS EMPRESAS ESTÉN OBLIGADAS AL ARBITRAJE DE CONSUMO CUANDO SE DISCUTAN MENOS DE 15.000 EUROS

informe complementario. De ahí que lo peor de esta vía sea la lentitud.

CONSEJO Si aparte de corregir un problema, usted quiere ser indemnizado por los daños y perjuicios que le haya causado, Industria no le vale. Por esta vía puede lograr, por ejemplo, que le devuelvan importes que no le debieron facturar o que la distribuidora corrija un problema técnico que causaba picos de tensión en su casa, pero no que le indemnicen por los aparatos que se le estropearon debido a la sobretensión.

Vía judicial: bastante asequible si pide no más de 2.000 euros

La vía judicial culmina con una sentencia de obligado cumplimiento y sirve para combatir cualquier problema y para pedir indemnizaciones por daños y perjuicios. Pero por su complejidad, lentitud y carestía, es el último recurso cuando se tiene un problema de consumo.

Solo resulta más asequible si la cantidad en disputa no supera los 2.000 euros, pues en ese caso es posible prescindir del coste principal de ir a juicio, que son los honorarios de abogado y procurador.

En el artículo *La palabra justa* del número anterior, DyD nº196, puede ver cómo se desarrolla un juicio verbal.

CONSEJO No vaya a juicio a menos que tenga muy claro que tiene la razón, le avalen pruebas contundentes y un experto le haya dicho que su propósito es viable. En OCU, como siempre, le ayudamos a determinarlo. ■

Cuando el señor García estuvo malo

Seguimos el hilo de una enfermedad para repasar los derechos que nos asisten como pacientes, pues estando sanos no solemos acordarnos mucho de ellos.

Usted tiene derechos en calidad de padre, hijo, trabajador, contribuyente, consumidor... Aquí vamos a repasar los que tiene como paciente, que básicamente son los siguientes:

- Derecho a ser informado o no acerca de la propia salud y a prestar consentimiento o no a los diversos actos médicos.
- Derecho a que se respete su voluntad, incluida la expresada preventivamente.
- Derecho a acceder a su propia historia clínica y a que se mantenga su confidencialidad.
- Derecho a reclamar.

Además, tiene algunos derechos reconocidos en el ámbito de la sanidad pública, como los relacionados con la libre elección de profesionales.



UN MÉDICO QUE ME GUSTE

Cambié mi horario de trabajo y necesitaba un médico de cabecera que atendiera por la mañana. Me habían hablado muy bien de uno y quería ser paciente suyo, porque me encontraba regular.

Usted tiene cierto margen para elegir el centro de atención primaria y el médico de familia que desee, así como para elegir libremente al pediatra de sus hijos y a veces al enfermero de cabecera. Decimos cierto margen porque la comunidad autónoma en la que resida puede haber puesto más o menos limitaciones a ese derecho de elección y porque las opciones son limitadas de por sí en los núcleos pequeños.

Usted cuenta con referencias de un profesional concreto, pero si no tuviera ninguna y suponiendo que tiene varias opciones, podría orientarse mínimamente con la información pública que los centros sanitarios deben ofrecer acerca de los servicios de los que disponen, de su calidad, de los requisitos para acceder a ellos, etc. Además, puede solicitar una entrevista con el médico elegido para ver si le da buena impresión.

Eso sí, sepá que el profesional elegido le puede rechazar si le da a la Inspección de Servicios Sanitarios una excusa válida, si se trata de un profesional ajeno a su zona básica de salud o si ya atiende a un cupo de población superior al óptimo (en medicina general, y según las características de dicha zona, a cada médico se le asigna la atención de entre 1.250 y 2.000 personas).



► UNA SEGUNDA OPINIÓN

Empecé a sufrir dolores de cabeza y a oír peor que de costumbre. Me asusté y quería un diagnóstico con todas las garantías posibles.

Si su salud flaquea, lo primero que debe hacer es acudir al médico de familia, que después de examinarle, le puede derivar a un especialista. Pues bien, también es posible elegir libremente a algunos especialistas si tiene usted sus preferencias, dentro del cuadro médico de su hospital o su centro de especialidades de referencia. Se trata de los siguientes: el traumatólogo; el cirujano general y los cirujanos especializados en ortopedia, aparato digestivo o dermatología; el cardiólogo y el neumólogo; el obstetra, el ginecólogo y el urólogo; el dermatólogo; los especialistas en aparato digestivo, endocrinología y nutrición; el neurólogo; el oftalmólogo y el otorrino.

Solo en algunas comunidades, como la madrileña, es posible elegir especialista y hospital en todo el territorio.

Es probable que el profesional al que le envíen por defecto sea el primero disponible, mientras que si lo elige usted, tendrá que acomodarse a su agenda y se arriesga a que el proceso se alargue mucho. Trate de enterarse de la magnitud de las esperas antes de dar el paso.

En principio, una vez que elija especialista debe mantenerse como paciente suyo al menos durante un año, salvo que alegue causas que se juzguen justificadas. Además, se intentará que, siempre que sea posible, ese profesional le atienda en todo asunto de salud relacionado con su especialidad, aunque sea distinto al que le condujo a él por primera vez.

El especialista, por cierto, podría rechazarle como paciente por razones parecidas a las que hemos mencionado para el médico de familia.

Por último, sepa que tiene derecho a pedir una segunda opinión, para contrastar el primer diagnóstico completo que le hagan o el tratamiento que le indiquen. No se trata de repetir pruebas y empezar de cero, sino de saber qué opina otro médico de lo que el primero haya sacado en conclusión. Pedir esa segunda opinión no obliga a desvincularse de quien emitiera la primera y se consigue en cada comunidad como regule la normativa autonómica.

QUIERO SABER Y DAR PERMISO

Me enviaron al neurólogo, que me pidió una resonancia magnética. Nunca me había hecho una y temía una mala noticia. Me importaba mucho no alarmar a mi familia.

Los pacientes tienen derecho a ser informados de todo el proceso de asistencia, en un lenguaje comprensible y especialmente simplificado si tienen alguna discapacidad. El médico solo podría informar a otra persona, como un familiar, si cree que el paciente no tiene capacidad suficiente para entender lo que le tienen que decir o tiene designado un representante legal para ello.

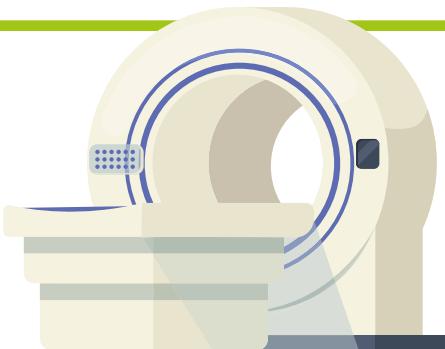
Además, el médico puede dosificar la información al paciente si tiene razones objetivas para creer que conocerla toda va a perjudicar su tratamiento.

En definitiva, si usted no quiere que su familia sepa nada de su proceso, coméntelo con los sanitarios y no tema, porque la información sobre su salud es un dato confidencial del que en principio solo usted es destinatario, junto a aquellos a los que autorice expresamente.

Claro que también puede ejercer otro derecho, el de ponerse en manos del médico a ciegas y sin ser informado. Pero si no lo ejerce, los profesionales sanitarios le tendrán que explicar lo que le pasa e informarle de todo acto médico al que quieran someterle: las pruebas diagnósticas, los tratamientos indicados... Como mínimo, tendrán que decirle por qué se los proponen y en qué consisten, así como las contraindicaciones que tienen, los riesgos probables en condiciones normales, los riesgos



LOS DERECHOS DEL PACIENTE SON IGUALES SIN IMPORTAR EL TERRITORIO Y SIN DISTINCIÓN ENTRE MEDICINA PÚBLICA O PRIVADA. PERO SEGÚN EL CASO, PARA EJERCERLOS PUEDE HABER VARIANTES: MEJORAS AUTONÓMICAS, PROCEDIMIENTOS DISTINTOS...



CON MI HISTORIA A OTRA PARTE

Me detectaron un quiste benigno en el nervio auditivo y me lo extirparon. Todo fue bien y me han dado el alta médica, así que me gustaría ir a descansar a una casita que tengo en el sur.

El paciente es libre de someterse o no a los tratamientos que le prescriban. Si los rechaza, puede firmar el alta voluntaria. Si los acepta y las cosas salen bien, llegará el momento en que le den el alta, que debe acompañarse de un informe que resuma los antecedentes del caso, el diagnóstico, la asistencia prestada y las recomendaciones terapéuticas.

Esa información pasará a engordar su historia clínica, que es el conjunto de documentos relativos a todos los procesos asistenciales por los que ha pasado el paciente, con la identificación de los médicos y demás profesionales que intervinieron en ellos.

El centro sanitario debe ocuparse de juntar la información relativa a cada proceso, almacenarla por un plazo nunca inferior a cinco años a contar desde el alta respectiva, y velar por la confidencialidad de los datos.

Usted tiene derecho a consultar su propia historia clínica y a obtener una copia, aunque los médicos pueden privarle de conocer algunos datos, como las impresiones subjetivas que hayan ido anotando.

También es un derecho obtener, en principio gratuitamente, certificados acreditativos de su salud. El médico debe certificar lo que puede saber en el momento; si aparentemente goza de buena salud, dado que no presenta signos de enfermedad; si por el contrario tiene una enfermedad diagnosticada o signos patológicos, etc.

En cuanto a la posibilidad de irse a convalecer a otra comunidad autónoma distinta a la de residencia, no debería ser un problema pues la atención sanitaria, si la precisa, se la deben prestar en todo el territorio nacional.

Eso sí, salvo la opción siempre abierta de acudir a urgencias, si lo que quiere es un seguimiento por parte del médico de familia correspondiente a su segunda residencia, casi todas las comunidades le pedirán que presente una tarjeta de desplazamiento temporal. Solicítelo en su destino, en el centro de salud más cercano, llenando un formulario y aportando la tarjeta sanitaria de la comunidad de procedencia y el DNI. Suele concederse por espacio de tres meses prorrogables hasta seis o más en casos excepcionales, que se estudian uno a uno.

Si su estancia va a ser de duración aún mayor, para disponer de asistencia médica ya tendría que empadronarse. ■

relacionados con sus circunstancias personales o profesionales en particular y las consecuencias relevantes que experimentará si se somete al acto médico en cuestión.

De este modo, usted podrá prestar su "consentimiento informado" libremente, de una forma más o menos formal según cómo sea de delicada la intervención. De hecho, le deben pedir un consentimiento por escrito si le proponen una intervención quirúrgica, un procedimiento diagnóstico o un tratamiento invasivo y, en general, cuando vaya a aplicarse cualquier procedimiento con riesgos o inconvenientes.

Además, le deben pedir consentimiento expreso para someterse a tratamientos o pruebas en el marco de una investigación o de un proyecto docente.

¿Quiere esto decir que los médicos nunca pueden actuar sin el consentimiento del paciente? No. Cuando está en riesgo la salud pública o en determinadas situaciones, tienen margen para actuar según su criterio o consultando a los allegados, y siempre en beneficio del paciente. Es así si este se halla en peligro inmediato y grave, si tiene judicialmente reconocida necesidad de apoyo para gobernarse o si es menor de edad y le falta madurez para entender el alcance de las decisiones médicas.

OTORGAR UN TESTAMENTO VITAL POR SI PIERDE LA POSIBILIDAD DE EXPRESARSE ES OTRO DERECHO DEL PACIENTE, DEL QUE HABLAMOS EN EL NÚMERO ANTERIOR

Coches usados: la compra de los mil trámites



La compra de un coche usado obliga a resolver muchos trámites ante administraciones distintas. Un proceso algo farragoso que le explicamos paso a paso y que debería poderse realizar en un espacio único de atención ciudadana.

Comprar un coche nuevo nunca fue tan complicado porque las dificultades en la cadena de suministros y la demanda disparada de vehículos híbridos y enchufables está provocando subidas fuertes de precios y listas de espera en los concesionarios. Pero estas circunstancias y la incertidumbre acerca de qué modelos podrán circular sin restricciones en el futuro han calentado también el mercado de segunda mano, refugio de aquellos que necesitan un coche pero prefieren esperar a que se despeje el panorama. Por eso, más que nunca, conviene tomar ciertas precauciones para completar las compras sin contratiempos. Especialmente, aunque no solo, cuando se llevan a cabo entre particulares y no se cuenta con las protecciones de consumo que sí disfrutan las compras en un establecimiento comercial.

- 1 ANTES DE COMPRAR**
Con los papeles en regla y sin cargas
- Es de elemental prudencia revisar el estado de un vehículo usado y conocer las limitaciones derivadas de su etiqueta medioambiental antes de comprarlo, con la ayuda de un profesional si es menester. Pero dejando de lado esa valoración técnica, lo fundamental es comprobar que dispone de todos los papeles y condiciones para la venta. Y tres son los elementos indispensables:
- El Permiso de Circulación, en el que se indica quién es el propietario y, por lo tanto, quién vende el coche realmente.
 - La tarjeta de la ITV (hoy ya en formato electrónico, que sustituye a la antigua tarjeta verde timbrada), en la que además de la antigüedad del vehículo y sus datos técnicos, se indica si el coche tiene pasada

y presentarlo en tráfico con el resto de la documentación, el día que se haga la transmisión. En cambio, si la financiación ya está pagada, hay que pedir al vendedor que cancele la reserva de dominio en el Registro de Bienes Muebles.


TRANSFERIR UN COCHE CUESTA 55,70 EUROS EN TASAS MÁS UN IMPUESTO DE TRANSMISIONES QUE SUELE ESTAR ENTRE EL 4% Y EL 8% DEL PRECIO DE VENTA

la inspección técnica pertinente.

● La confirmación de que el vendedor está al corriente del impuesto de circulación.

Sin estos elementos no se va a poder transmitir el vehículo. Pero tampoco podrá hacerse si el coche está en situación de baja temporal, tiene multas pendientes u otras cargas. Para salir de dudas, se puede solicitar a la DGT un informe del vehículo que, previo pago de 8,67 euros de tasas, nos detalla toda la información administrativa del mismo, quiénes han sido sus titulares y si pesa sobre él algún embargo, sanción no abonada o "reserva de dominio" que impida la transmisión.

En el caso de que el problema sea este último, lo más probable es que se deba a una financiación que en su día solicitó el vendedor. Si sigue en vigor, deberá pedir a la financiera un documento que autorice la transferencia del vehículo

2 LA COMPROVENTA Contrato, solicitud de transmisión y pago

La firma de un contrato de compraventa es el trámite esencial de toda transmisión entre particulares de un vehículo usado. En él deben incluirse los pactos alcanzados y aclararse cualquier punto oscuro que pueda haber o anticipar la solución a los conflictos que puedan surgir. Este documento es vinculante y se requieren tres copias que deben ser firmadas por las partes en todas sus páginas por ambas caras. Comprador y vendedor se quedarán una cada uno y la tercera será para la administración. En OCU contamos con un modelo tipo que puede editarse y ajustarse de acuerdo con las necesidades de cada caso.

Además, se precisa el impreso oficial de solicitud de cambio de titularidad que facilitan las Jefaturas de Tráfico o se descarga en su página web, también firmado por comprador y vendedor.

Como es lógico, la compra conlleva un desembolso. En un concesionario suelen admitirse distintas formas de pago, pero hay un límite de 1.000 euros en metálico que no existe entre particulares. Otra opción es la transferencia inmediata; un servicio que facilita que el dinero llegue a su receptor en apenas unos segundos, pero para el que cada entidad tiene establecidos unos máximos y unas comisiones de las que conviene haberse informado antes.

Por otro lado, en establecimientos profesionales acostumbra a ofrecerse la posibilidad de financiar la compra, a menudo unida a un descuento adicional sobre el precio del vehículo. Pero vaya con cuidado, porque la información que

muchos facilitan es pobre y se limita a la cuota, en ocasiones sin indicar las comisiones ni la TAE de la operación, ni otros requisitos demandados: permanencias mínimas, contratación de seguros de vida u otros servicios, extensiones de garantía, programas de mantenimiento...

Por eso, si necesita financiación, verifique antes todos los conceptos que se incluyen dentro de la cuota para el importe y plazo que pretende y súmese cualquier importe adicional no incluido. Compare el resultado con lo que le supondría pedir un préstamo personal bancario y vea si de verdad el descuento le compensa; en nuestro comparador encontrará las mejores ofertas.



LE INTERESA

Descargue nuestro modelo de contrato de compraventa.

www.ocu.org/modelos

Si necesita financiar su compra, no confíe en empresas como Gedescoche, que ofrecen dinero si pone el coche como aval. Le darán a firmar un contrato de compraventa con pacto de retroventa y un contrato de alquiler de su propio coche. Tras pagar las cuotas, se quedará sin él. ¿Afectado? Súmese a nuestra acción colectiva.

www.ocu.org/acciones-colectivas/gedescoche

Descubra los préstamos más ventajosos del mercado.

www.ocu.org/prestamos-personales



CAMBIO DE TITULARIDAD

Citas imposibles

El cambio de titularidad es una gestión que el comprador o su representante deben hacer antes de que pasen 30 días desde la adquisición del vehículo. Pero llevarla a cabo presencialmente en la Dirección General de Tráfico no es tan sencillo como cabría imaginar.

Los menores de 65 años solo pueden acudir a una jefatura con cita previa y obtenerla en ciertos lugares y fechas es poco menos que imposible.

En la tabla vemos lo que sucedió al solicitar cita en la aplicación de la DGT en distintas fechas (también puede hacerse en el 060): lo más común es que no haya ninguna disponible.

Quien no pueda o no sepa hacer el trámite digitalmente tendrá que recurrir a una gestoría que se lo resuelva. Y según nuestro estudio de costes en cinco ciudades, sus tarifas van de aproximadamente 50 a 70 euros en Bilbao o Zaragoza, y de 130 a 170 en Barcelona, teniendo Madrid, Sevilla y Valencia unos precios intermedios, de 70 a 100 euros, si bien los servicios incluidos no siempre son idénticos. De todos modos, más que comparar precios, lo importante es acudir a profesionales de los que se tengan buenas referencias y guardar copia de toda la documentación que se les entregue.

EN LAS JEFATURAS DE PALMA, TOLEDO Y BILBAO NUNCA HUBO UNA CITA DISPONIBLE. 73 % DE PETICIONES SIN ÉXITO, DE UN TOTAL DE 60 INTENTOS

TEST PRÁCTICO

Delegación provincial	Fecha de petición de cita y días que pasan hasta la primera disponible				
	Jueves 16-03	Martes 21-03	Lunes 10-04	Viernes 14-04	Miércoles 19-04
Madrid	—	—	—	3	—
Barcelona	—	—	—	3	—
Valencia	4	—	*	4	—
Sevilla	—	*	11	—	15
Zaragoza	—	—	—	7	—
Málaga	18	7	15	6	21
Murcia	—	—	—	10	*
Palma	—	—	—	*	—
Las Palmas de G.C.	1	*	*	*	*
Valladolid	—	—	28	—	19
Toledo	—	*	—	—	—
Vizcaya	*	—	—	*	—

(-) El horario de atención al cliente está completo para los próximos días. Inténtelo más tarde.

(*) Solo ofrece cita para otros trámites ante Tráfico.

3 IMPUESTOS Y TRÁMITES

La administración reclama su parte

Si el vendedor de un vehículo de segunda mano es un profesional o empresa debemos pagar IVA al comprar y ya está. Pero si la adquisición se hace a un particular, el comprador ha de satisfacer el Impuesto de Transmisiones Patrimoniales Onerosas. Este impuesto se abona en la comunidad de residencia del comprador y su cuota se obtiene de aplicar un porcentaje al valor de venta del vehículo, que no puede ser inferior al que establece la Hacienda estatal (o las respectivas haciendas forales). Y como hablamos de un impuesto cedido, este

porcentaje varía según la comunidad: entre el 4% y el 8%. Aunque también hay comunidades que aplican una cuota fija que depende de la antigüedad, cilindrada o tipo de vehículo. La liquidación puede hacerse bien de forma telemática o bien presencialmente, pero nunca en metálico, en las oficinas liquidadoras correspondientes.

Con el justificante de pago del impuesto en nuestro haber (que si vamos a abonar presencialmente y en el momento deberemos pagar con tarjeta) o la factura con IVA en caso de compra en un establecimiento, podremos ya finalmente proceder al cambio de la titularidad ante la DGT. Además del impreso oficial específico para ello, firmado por comprador

y vendedor, hay que contar con el documento de identidad del comprador, una copia del documento de identidad del vendedor, una de las copias del ya mencionado contrato de compraventa (la factura basta si se ha comprado a un profesional), la ficha técnica del vehículo, el permiso de circulación, la copia del pago del impuesto de circulación del año anterior y la tarjeta de la ITV. En ciertos casos, pueden requerirnos también documentación adicional, como un certificado de aduanas si el vehículo procede de Canarias, Ceuta o Melilla o un justificante de pago del impuesto de matriculación si el anterior titular estuvo exento de su pago por discapacidad pero transfiere el coche antes del plazo que la ley concede para gozar de esa exención.

4 TRAS LA COMPRA

Garantía y seguro

Si tras la compra surge algún problema, la posible reclamación y solución dependerá mucho de si se compró a un particular o a un establecimiento. En el segundo caso –siempre que el establecimiento fuese el propietario y no haya actuado como mero depósito e intermediario entre particulares– estamos ante una relación protegida por la normativa de consumo. O sea, que contamos con una garantía legal irrenunciable por la que el vendedor responde de los defectos que ya tuviera el coche en el momento de la entrega y que se manifiesten dentro del plazo pactado, que puede ir de uno a tres años. Eso en la práctica supone que tenga que asumir su reparación o la devolución del precio si no se pueden reparar. Además, el comprador cuenta con la presunción de que los defectos que se manifiesten en el periodo pactado con un máximo de dos años ya existían en el momento de la entrega. De modo que corresponde al vendedor demostrar que los daños no estaban en el momento de la venta y se deben a un mal uso o al normal desgaste del vehículo.

Una compra entre particulares, en cambio, no está bajo este paraguas. Se rige por normas civiles y no existe una garantía legal de obligado cumplimiento, sino una responsabilidad por vicios ocultos que tiene el vendedor durante seis meses. Incluso cabe la posibilidad de que se pacte en el contrato que el vendedor no deba responder por ellos.

Sea como sea, en ambos casos hay que revisar bien el contrato y lo que

se acuerda porque es aquello que nos vinculará. Así como valorar la contratación de una garantía comercial adicional que mejore la legal o cubra averías que de otro modo será difícil reclamar.

Por último, no debemos olvidar todo lo referente al seguro. El vendedor debe comunicar al comprador si el coche se transmite con seguro y, en tal caso, la fecha de vencimiento y la última prima pagada cuando el seguro es fraccionado, dado que el comprador será responsable de las primas no pagadas por el vendedor. Si la aseguradora no quiere continuar con el nuevo dueño del coche, podrá rescindir el contrato dentro de los 15 días siguientes a la comunicación del cambio, derecho que en ese mismo plazo tiene también el comprador.

5 TRAS LA VENTA

Notificaciones finales

Si usted es el vendedor, debe preocuparse de menos cosas que el comprador, sobre todo si quien le compra el coche es un profesional; en ese caso, podrá desentenderse de papeleos y ni siquiera deberá responder por vicios ocultos al considerarse que el comprador es perito y por su competencia debe conocerlos.

En cualquier caso, además de leer con detenimiento el contrato y guardar una copia, se recomienda que una vez hecha la venta se la notifique a Tráfico –puede ser de manera electrónica– en los 10 días siguientes a la firma del contrato, para evitar problemas en caso de que el comprador no transfiera la titularidad con la diligencia debida. Recuerde, por

ejemplo, que el impuesto municipal de vehículos de tracción mecánica, comúnmente llamado de circulación, debe pagarlo quien fuera dueño del coche el 1 de enero, pero desde que comunica a Tráfico que ha vendido el coche queda libre de él en los años posteriores.

Además, el vendedor, una vez realizada la transmisión y salvo que previamente llegara a algún acuerdo con la aseguradora para aprovechar la prima no consumida de alguna forma, tiene 15 días para comunicar la venta por escrito al asegurador, a fin de que proceda al cambio de titularidad del seguro o a la rescisión si no quiere continuar con el nuevo dueño del coche. ■

OCU PIDE

Mejor accesibilidad

- La dificultad de acceso presencial a la administración es un obstáculo que perjudica especialmente a los más vulnerables, es decir, a las personas sin conocimientos digitales o con escasos recursos para pagarse los servicios de una gestoría. Esto resulta especialmente sangrante cuando hablamos de trámites de obligado cumplimiento, como un cambio de titularidad tras la compra de un coche de segunda mano.

- Reclamamos que la DGT disponga de suficientes citas como para que no se produzca una carestía como la que hemos descubierto en nuestro estudio, así como una simplificación de los trámites que permita despacharlos en una ventanilla única de atención al ciudadano.



UNA GESTORÍA COBRA DE MEDIA UNOS 90 EUROS POR OCUPARSE DE LIQUIDAR EL ITP, TRANSFERIR LA TITULARIDAD Y OTROS TRÁMITES ASOCIADOS

QUE NO TE CUENTEN CUENTOS

Movilízate por tu dinero y reclama la devolución de los gastos de tu hipoteca.

Gastos de formalización, comisión de apertura...
tienes derecho a que te devuelvan los gastos abusivos.
En OCU te ayudamos y asesoramos para reclamar tu dinero.

Entra en ocu.org/gastos-hipotecarios-abusivos



La fuerza
de tus decisiones

www.ocu.org

Síguenos



SU CARTERA

Revisar y diversificar

Mientras revisamos nuestra metodología, aconsejamos conservar el fondo que la sigue, el Metavalo Global, sin hacerle nuevas aportaciones.

En los últimos dos meses, los mercados han seguido titubeando y mientras las obligaciones globales no han rentado prácticamente nada, las acciones han avanzado un 2 %. Con estos mimbres, la estrategia Global Flexible se ha mantenido prácticamente sin variación gracias a que algunas inversiones en acciones como las japonesas (+4,2 %) o indonesias (+5,4 %) han subido con fuerza, paliando el retroceso de las acciones chinas (-15,3 %) y las obligaciones noruegas (-5,3 %).

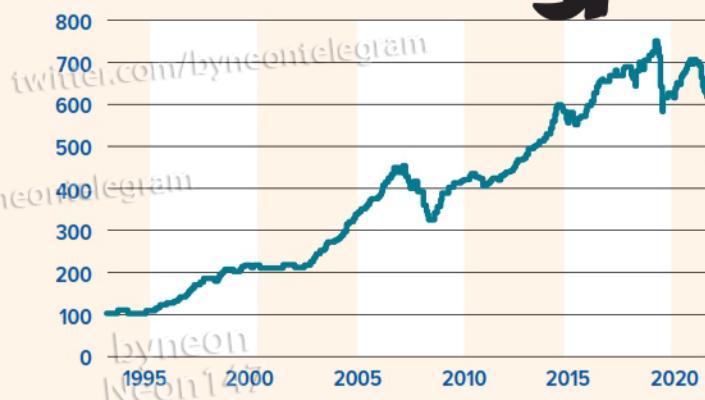
Nuestra estrategia Global Flexible está pensada para dar lo mejor de sí en el largo plazo, entendiendo por tal diez o más años. De cara al futuro seguimos confiando en ella —esperamos un rendimiento medio de en torno al 6 % anual—, lo cual no es óbice para que no seamos ajenos a la realidad, que pone sobre la mesa un "bajón" en los últimos tiempos que nos lleva a tomar cartas en el asunto. Y es que en los últimos cinco años cede un 3 % anual medio, lo que ha llevado a que el rendimiento en la última década esté en la franja más baja de sus casi 30 años de historia. Tomando períodos de 10 años desde su creación, la cartera ha obtenido un rendimiento medio por encima del 7 % anual; un comportamiento

más que meritorio, con unos rendimientos decenales, que se han movido en una franja que va desde el 12,7 % anual medio de los mejores tiempos hasta el 2,5 % anual, que vemos ahora. Por esta razón hemos decidido hacer un pequeño alto en el camino y revisar en profundidad las líneas maestras de esta estrategia. Nuestro consejo es que mantenga por el momento congeladas sus aportaciones a la cartera y al fondo que la sigue el Metavalo Global.

Por el contrario, nuestras estrategias que se decantan más por las acciones han mejorado últimamente sus rendimientos y los fondos que las remedian, es decir tanto el Metavalo Dividendo, que sigue la cartera Experto en Acciones, como el Beka Optima Global, que trata de replicar con su cartera la evolución del PIB mundial, han avanzado un 8,5 % anual medio en los últimos 3 años. Dos fondos a los que podrán destinar sus aportaciones aquellos con menos miedo al riesgo. Si, en cambio, usted es un inversor más conservador que no quiere asumir el riesgo de las acciones, la estrategia ahoradora, con inversiones de bajo riesgo y a corto plazo que rentan en torno al 3 % anual, le vendrá como anillo al dedo (vea la página 38).



100 EUROS INVERTIDOS EN LA CARTERA GLOBAL FLEXIBLE DESDE SU INICIO EN JUNIO DE 1993



OCU INVERSIONES

La bolsa y los mercados al alcance del socio



ZONA INVERSIÓN

OJO AL PARCHE

CLASES LIMPIAS

Un mismo fondo puede tener distintas clases de participaciones, que se diferencian solo por las comisiones que cargan a cada una de ellas. La clase "limpia" es aquella con menores comisiones. Con el Supermercado de Fondos de EBN Banco (918 280 911), pagará menos comisión de gestión por el mismo fondo accediendo a su clase más interesante. Además, si se hace socio de OCU Inversiones tendrá un descuento del 33% en la comisión de custodia que pasa del 0,3 al 0,2% anual. Para una cartera de fondos de 100.000 euros, este ahorro en costes equivaldría a una media de 800 euros al año.

FONDOS DE BITCOIN

Los ETN (Exchange Traded Notes) son bonos emitidos por una entidad financiera que cotizan en bolsa y de los que se pueden comprar fracciones como si de un fondo se tratara. Si invierte en un ETN, estará comprando bitcoins pero evitando algunos de los problemas relacionados con la seguridad, custodia y compra de estas criptomonedas. ¡Pero no todos y desde luego no uno crucial! Recuerde que no existe autoridad alguna tras el bitcoin que lo sostenga, es altamente volátil y a nuestro entender no tiene valor real alguno.



CUENTAS CORRIENTES

Los clásicos

El rendimiento de las cuentas nómina corresponde al primer año (incluido el valor del regalo, si lo hay) para un cliente nuevo que domicilia una nómina de 2.000 euros y recibos de suministros por 190 euros al mes, tiene tarjeta de débito, hace 12 transferencias de 500 euros al año y mantiene un saldo medio mensual de 2.500 €.

ALGUNAS CUENTAS Y DEPÓSITOS

Condiciones interesantes en...

Cuentas nómina con promociones	Resultado en euros
BANCO SABADELL Cuenta Online (1)	250,00
ABANCA Cuenta clara (2)	162,00
OPENBANK Promoción Bienvenida (3)	109,00
BANKINTER (4)	101,25
BANCO SANTANDER Cuenta online (5)	60,75
Cuentas de alta remuneración	TAE %
CIC IBERBANCO Livret A (6) (8)	3,00
BANCO SABADELL Cuenta Online (7)	2,50
RENAULT BANK Cuenta Contigo (8)	2,27
Depósito a plazo de 10.000 euros	TAE %
6 meses BFF BANK Cuenta Facto (9) (10)	3,55
12 meses BFF BANK Cuenta Facto (9) (10)	3,55
12 meses WIZINK Depósito 12 meses	3,30
24 meses RENAULT BANK Depósito Tú + (8) (10)	3,34
24 meses BFF BANK Cuenta Facto (9) (10)	3,29



0,55 %

Ahorro medio anual, incluida la comisión de custodia y su IVA, para los socios de OCU Inversiones que tengan sus fondos en EBN.



11 %

Rentabilidad anual neta estimada antes de impuestos en garajes en los barrios más rentables de Sevilla.

NOTAS DE LAS TABLAS

- (1) Regala 200 € netos por domiciliar la nómina y remunera al 2,5% TAE los saldos de hasta 30.000 €, durante 12 meses. Hasta el 31 de julio.
- (2) Da 300 € a nóminas de 1.200 € o más y 150 a las de 800 a 1.200 €, con permanencia de 2 años. Remunera al 2% el primer año los saldos de hasta 15.000 €.
- (3) Remunera al 5% los saldos de hasta 5.000 € durante el primer año y luego al 0,20%, si se domicilia una nómina de 900 € o más.
- (4) Para nóminas de 800 € o más, tarjeta activa en compras y tres recibos al trimestre. Remunera al 5% el primer año y al 2% el segundo los saldos de hasta 10.000 €.
- (5) Da 150 € por domiciliar una nómina o pensión de 600 € o más y permanecer 24 meses.
- (6) Hasta 22.950 €. Rentabilidad asegurada desde el 1/2/2023. Revisable por semestres.
- (7) Remunera al 2,5% TAE los saldos de hasta 30.000 € el primer año; después, nada.
- (8) Bajo el Fondo de Garantía Francés, que cubre hasta 100.000 € por titular.
- (9) Bajo el Fondo de Garantía Italiano, que cubre hasta 100.000 € por titular.
- (10) No permite la cancelación anticipada del depósito.
- (11) Condiciones con seguro.

PRÉSTAMOS PERSONALES

Necesito 20.000 euros



PRÉSTAMOS PERSONALES 10.000 EUROS A 4 AÑOS

	Interés nominal (%)	Comisión de apertura (%)	Comisión cancelac. anticipada	Pide nómina	Pide firma notario	Pide seguro de vida	TAE (%)	Cuota mensual (€)	Suma cuotas y gastos (€)
BANKINTERCARD P. Personal	4,45	0	0				4,54	372,41	22.344,35
IBERCAJA VAMOS P. Coche Eco	4,9	0	0				5,01	376,51	22.590,54
OPEN BANK	4,95	0	0	✓			5,06	376,97	22.618,00
KUTXABANK Préstamo Verde	5	0	0	✓			5,25	377,42	22.705,48
CAIXA GUISSONA P. Reforma	5	0	0		✓		5,25	377,42	22.705,48
ING P. Naranja clientes	5,49	0	0				5,63	381,93	22.915,86

PRÉSTAMOS HIPOTECARIOS

El mercado se estabiliza

Préstamos ordenados según la TAE, que incluye comisiones, gastos y coste de los productos vinculados exigidos. Condiciones para cubrir hasta el 80 % del valor de tasación. Afine la elección para su caso concreto en www.ocu.org/comparar-hipotecas.

HIPOTECAS A TIPO VARIABLE

100.000 EUROS A 25 AÑOS

	Nominal 1 ^{er} año (%)	Revisión (Euríbor + diferencial)	TAE %	Cuota mensual (euros)	Pide nómina (euros)
EVO BANCO	0,99	E + 0,50	4,56	376,42	600
KUTXABANK/CAJASUR	2,63	E + 0,49	4,74	455,19	3.000
COINC	1,50	E + 0,75	4,83	399,94	No
PIBANK	1,78	E + 0,78	4,86	413,23	No

HIPOTECAS A TIPO FIJO

100.000 EUROS A 15 AÑOS

	Interés nominal (%)	Apertura (%)	TAE %	Cuota mensual (euros)	Pide nómina (euros)
OPENBANK	3,04	0	3,47	692,51	900
BBVA (11)	2,80	0	3,48	681,00	600
COINC	3,25	0	3,73	702,67	No
EVO BANCO	3,55	0	4,06	717,34	600

Los cálculos incluyen comisiones de apertura, gastos de notario y coste del seguro, si se exige. Ibercaja da el préstamo para comprar

coches con etiqueta Cero/Eco, al igual que Kutxabank, que también lo da para obras de reforma que mejoren la eficiencia energética.

PLAZAS DE GARAJE

Invertir en garajes presenta ventajas respecto a comprar viviendas: menos desembolso inicial, más diversificación geográfica, menor riesgo de impago y daños, escasa litigiosidad, mayor control de gastos... En OCU Fincas y Casas analizamos barrio a barrio los precios de compra y alquiler en Barcelona, Madrid, Sevilla y Valencia, para detectar oportunidades de compra.

¡Y TRASTEROS!

Si posee un local que le cuesta alquilar, quizás lo pueda transformar en trasteros. La necesidad de espacio para almacenar crece y la obra de transformación –reversible– no es excesivamente cara, negociando el coste. Según los cálculos de nuestros expertos, la rentabilidad adicional que podría obtener si dedica el local a trasteros ronda el 3 % anual.



FINCAS Y CASAS

Toda la información de OCU sobre el mercado inmobiliario.



Jubilación en construcción

Ilustraciones: I. Mouronte B.

Las leyes que completan la reforma de las pensiones diseñada por el actual Gobierno ya están en vigor, aunque el calendario de aplicación no se cerrará del todo hasta pasados más de 40 años. Le contamos lo más destacado.

Si la reforma de las pensiones diseñada por el actual Gobierno es acertada o desacertada es algo muy difícil de determinar, pues hay opiniones para todos los gustos y estamos hablando de plazos largos, en los cuales pueden ocurrir muchas cosas.

Algunos organismos, como el Banco de España o la Autoridad Independiente de Responsabilidad Fiscal, que vela por la sostenibilidad de las finanzas públicas, han mostrado sus reparos. Opinan que las pensiones se llevarán una parte cada vez mayor del PIB, que algunas medidas podrían afectar negativamente al empleo y a la competitividad de la economía española... No se discuten las buenas intenciones que animan la reforma, sino las medidas dispuestas para que se hagan realidad.

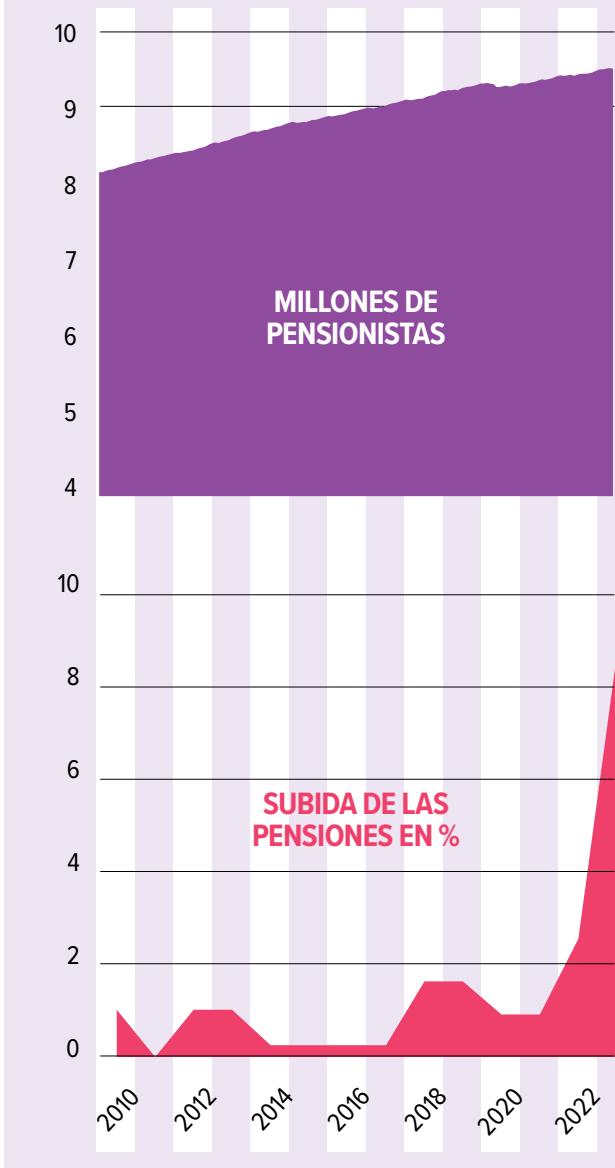
Nosotros nos limitamos a explicarle del modo más llano posible los ejes centrales de la reforma. ▶


**LA MAYOR PEGA QUE SE LE PUEDE PONER A
ESTA REFORMA ES QUE MUCHOS EXPERTOS
LA CREEN DEMASIADO OPTIMISTA Y PIENSAN
QUE NO SOLO NO MEJORARÁ LA
SOSTENIBILIDAD DEL SISTEMA, SINO AL REVÉS**



PENSIONES Y PENSIONISTAS

Más beneficiarios y más cuantía





EL CÁLCULO DE LA PENSIÓN PARA QUIEN TIENE UNA VIDA LABORAL CON VACÍOS DE COTIZACIÓN SERÁ AHORA MÁS FAVORABLE PARA LOS AUTÓNOMOS, LOS TRABAJADORES A TIEMPO PARCIAL Y LOS FIJOS DISCONTINUOS, Y EN TODO CASO Y EN SUPERPOSICIÓN A CUALQUIER CATEGORÍA, PARA LAS MUJERES

► **Arturo está jubilado y vive con su hijo, cuyo salario lleva años congelado. Se pregunta si al menos su pensión subirá de ahora en adelante en la misma medida que el IPC, pase lo que pase.**

Si nos atenemos a lo que dice la ley, todos los pensionistas pueden contar con que sus pensiones mantendrán su valor con independencia de las fluctuaciones del coste de la vida.

La reforma de las pensiones se ha gestado a través de varias leyes y a finales de 2021 se promulgó la llamada precisamente “de garantía del poder adquisitivo de las pensiones” (Ley 21/2021, de 28 de diciembre).

Esa ley derogó el índice de revalorización que se venía usando, en favor de un modo de actualizar las pensiones en consonancia con la inflación del ejercicio anterior.

De ahí que los presupuestos generales del Estado para 2023 ya incorporasen los nuevos criterios y al comienzo del año las pensiones de jubilación experimentaran un incremento del 8,5 %, reflejo de la alta tasa inflación del año 2022.

Y estamos hablando de la subida general, ya que está previsto que algunas pensiones, una vez revalorizadas según el IPC, se beneficien de una subida complementaria:

- Las pensiones contributivas mínimas: subirán tomando como referencia la pensión mínima para un

jubilado con cónyuge a cargo, que se irá complementando hasta alcanzar en 2027 un valor igual al 60 % de la renta mediana de un hogar con dos adultos.

- Las pensiones no contributivas: se irán complementando progresivamente con el mismo calendario, hasta que su importe llegue al 75 % de las rentas del umbral de la pobreza fijado para un hogar unipersonal.

Las subidas de las pensiones poco tienen que ver con las de los salarios de muchos trabajadores (ninguna para algunos, como el hijo de Arturo), pues según el Banco de España y en conjunto, “la remuneración por asalariado creció un 3,2 % en 2022, muy por debajo de la inflación”.

María y Luis son una pareja de la misma edad, los dos trabajan desde que eran jóvenes en el sector de la hostelería y están a pocos años de jubilarse. Siempre han tenido salarios similares, pero ella ha trabajado menos, porque estuvo seis años apartada del mercado laboral, cuidando de sus tres niños. ¿En qué medida se parecerá su pensión a la de Luis, que ha trabajado sin pausa?

La última reforma del sistema de pensiones contiene medidas especialmente pensadas para las mujeres con “lagunas de cotización” debidas al abandono del trabajo durante algún tiempo para cuidar de los hijos.

Las lagunas de cotización son los períodos en los que no se ha cotizado, ya sea por la pérdida del empleo en contra de la propia voluntad, por el abandono del trabajo debido a motivos personales o porque se ha cotizado por debajo del mínimo al haberse tenido contratos a tiempo parcial.

Estas lagunas sí que afectan a la hora de calcular la pensión de jubilación, ya que la pieza central del cálculo es la “base reguladora”, que parte de la suma de las bases de cotización de un determinado periodo anterior al momento de jubilarse; en 2023, por ejemplo, se tienen en cuenta las bases de cotización de los últimos 300 meses (es decir, de los últimos 25 años).

Cuando llegue el momento de calcular

UN HORIZONTE MUY LARGO

2023 CON EL IPC Las pensiones ya se han revalorizado, como está previsto en la reforma, según el IPC del año anterior; en esta ocasión, un 8,5 %. También ha empezado a recaudarse el MEI, la cotización que se anticipa a la jubilación de los numerosos “baby boomers”.

2024 MENOS BRECHA El complemento para la reducción de la brecha de género que beneficiará por defecto a las mujeres con hijos, o a los padres que aporten las pruebas exigidas, se revalorizará según el IPC cada año, pero entre 2024 y 2025 crecerá un 10 % adicional.

2026 A ELEGIR El jubilado en ciernes podrá elegir entre calcular la pensión sobre las bases de cotización de los 25 años previos o sobre un número de bases que irá creciendo año a año hasta alcanzar, en 2037, los mejores 27 años de los 29 previos.



la pensión de María, ella tendrá una laguna de cotización de 72 meses (6 años) que no tendrá Luis, luego, en principio, ella parte en desventaja.

Antes de la reforma, la Seguridad Social ya cubría una parte de las lagunas de cotización, es decir, hacía el cálculo como si realmente se hubiera estado cotizando. Pero la reforma prevé mejorar esa cobertura, gracias a medidas que favorecen especialmente a las mujeres y que empezarán a operar a partir del 1 de enero de 2026.

Se trata de medidas supeditadas a la evolución de la "brecha de género" en las pensiones, que son más bajas por término medio para las mujeres que las que perciben los hombres.

Pues bien, en tanto no se reduzca la brecha de género por debajo del 5 %, se hará lo siguiente al calcular la pensión de las mujeres empleadas:

- Los primeros 60 meses de vacíos de cotización (o sea, 5 años) se cubrirán con el 100 % de la base mínima de cotización, frente a los 4 años que se venían cubriendo hasta ahora.
- Desde la mensualidad número 61 a la 84 (o sea, 2 años más de vacíos), se cubrirán con el 80 % de la base mínima frente al 50 % actual.

La integración de lagunas mejorada beneficia a las mujeres con o sin hijos, a diferencia del complemento por brecha de género, que solo beneficia a

quienes tienen hijos. No obstante, los

hombres también podrán beneficiarse de ella, pero no por defecto como las mujeres, sino una vez demostrado que interrumpieron su vida laboral para cuidar de sus hijos.

Por otro lado, María debe saber que será beneficiada por el llamado "complemento para la reducción de la brecha de género", que persigue reparar el mismo perjuicio.

Este complemento es un añadido que se le hace a la pensión de jubilación contributiva y también beneficia a las mujeres por defecto, y a los hombres solo en el caso de que prueben que su carrera profesional quedó recortada porque se dedicaron a sus hijos.

En el año 2023, el importe del complemento es de 30,40 euros mensuales por cada hijo que se haya tenido, pero a partir del cuarto ya no se incrementa (el importe máximo actual, por tanto, es de 121,60 euros al mes).

La reforma prevé que este complemento experimente una subida especial, del 10 % entre 2024 y 2025, al margen de que se vaya revalorizando año a año como lo hace la pensión.

En definitiva, gracias a la cobertura de las lagunas de cotización y al complemento, quizás la pensión de María no desmerezca tanto respecto a la de Luis.

Juan tuvo un trabajo bien pagado durante años, pero la empresa en la que trabajaba cerró y aunque encontró otros trabajos y no tiene vacíos de cotización, nunca volvieron a pagarle tanto. Se jubilará dentro de cuatro años, en 2027, y se pregunta en qué medida su alto salario del pasado beneficiará al cálculo de su pensión.

La reforma también menciona especialmente a los trabajadores que se vieron "golpeados" por la crisis económica que comenzó en 2008 y, en general, trata de mejorar la situación de quienes han tenido cotizaciones más bajas en sus últimos años de vida laboral y carreras profesionales irregulares.

Para mejorar sus opciones, lo que se ha previsto es que se dé a elegir el periodo de cómputo que se tendrá en cuenta para calcular la base reguladora de la pensión, de manera que los trabajadores tengan más posibilidades de incluir su época de vacas gordas.

Como en anteriores reformas, el cambio se hará de forma escalonada durante doce años, empezando en 2026. Y cuando esté a punto de culminar, en 2037, la elección se hará entre estas dos opciones:

- Los 25 últimos años, que es el periodo de cómputo actual (la base reguladora se calcula dividiendo la suma de las bases de los 300 meses anteriores a la jubilación entre 350).

2027 MÁS CUANTÍA

Se prevé que las pensiones mínimas y las no contributivas hayan subido, al margen del IPC, de modo que alcancen un mínimo con relación a la renta mediana de los hogares, en el primer caso, y con el umbral de pobreza, en el segundo.

2045 SOLIDARIDAD

La "cuota de solidaridad", una cotización especial que pagarán los salarios altos para alimentar la caja de las pensiones, habrá ido subiendo desde 2025 hasta que sus tres tramos lleguen al máximo previsto, pasando del 0,92 al 5,5 %, del 1 al 6 % y del 1,17 al 7 %.

2050 COLOFÓN

La última tanda de medidas alcanza hasta este año, cuando se detendrá el aumento gradual de las bases máximas de cotización iniciado en 2025, y aún se prolonga hasta 2065, con previsiones para compensar el esfuerzo al cotizar de quienes cobren la pensión máxima.

2065

- Los 29 últimos años de carrera, descartándose los 24 meses con peores cotizaciones (la base reguladora será la suma de las mejores 324 bases, elegidas entre 348, dividida entre 375,67).
 - ▶ Pues bien, cuando Juan se jubile en 2027, alternativamente al cómputo actual, podrá elegir este: sumar las mejores 304 bases, elegidas entre 308, y dividir dicha cifra entre 354,67.

La Seguridad Social hará el cálculo y le permitirá elegir la fórmula que le reconozca la pensión de mayor importe.

Fermín tiene un salario un poco más alto que el mínimo interprofesional, pues gana 1.400 euros brutos en doce pagas. Ha oído decir que va a cobrar menos en la mano porque de su salario se van a restar unas cotizaciones más altas para sufragar la reforma de las pensiones. ¿Es cierto?

La reforma de las pensiones también trae novedades en el ámbito de las cotizaciones que realizan las empresas y los trabajadores por cuenta propia y ajena (o sea, los autónomos y los empleados).

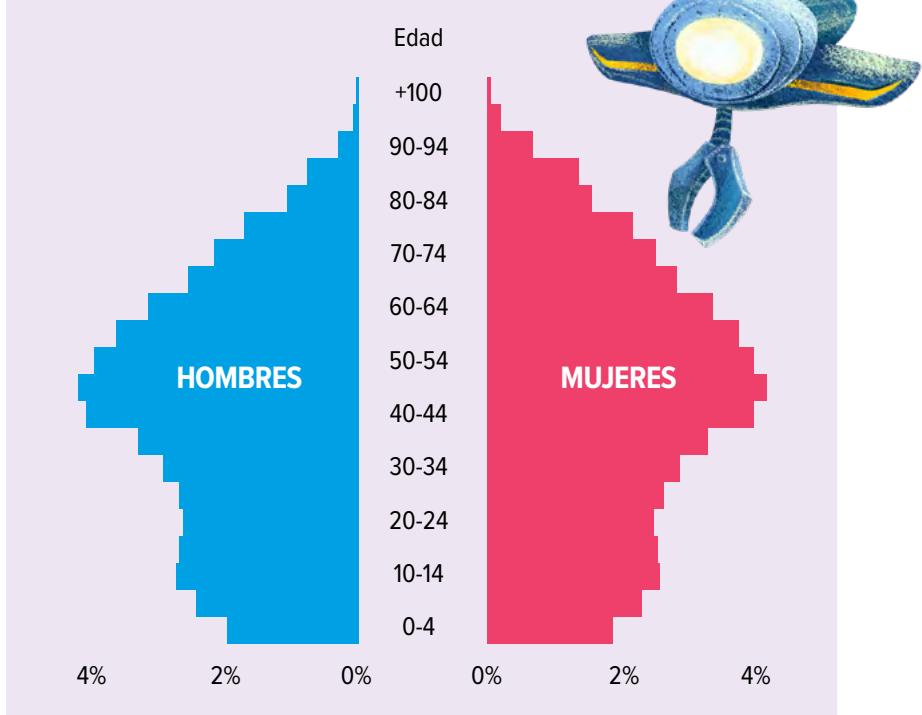
Si usted está empleado y se ha fijado en su nómina, habrá visto que todos los meses le descuentan del salario, aparte de las retenciones del IRPF, unas cantidades iguales al resultado de aplicar distintos porcentajes a la base de cotización que le corresponda. Esas cantidades se van ingresando en la Seguridad Social para prestarle asistencia en caso de que enferme o sufra un accidente y no pueda trabajar, de que le despidan y se quede en el paro, de que se jubile...



LA REFORMA HA SIDO RECIBIDA CON POCO ENTUSIASMO POR LAS EMPRESAS, PORQUE SUBE DE FORMA SUSTANCIAL LOS COSTES LABORALES, ENTRE EL MEI, LA CUOTA DE SOLIDARIDAD Y EL AUMENTO DE LA BASE MÁXIMA DE COTIZACIÓN

A PUNTO DE JUBILARSE

¡Llegan los baby boomers!



A Fermín, lo que más le afectará es la puesta en marcha del nuevo Mecanismo de Equidad Intergeneracional, ya conocido por sus siglas como "el MEI".

Se trata de una nueva cotización que quiere garantizar la sostenibilidad del sistema de pensiones, teniendo en cuenta "la carga excepcional que para su equilibrio" supondrá la jubilación de la generación del *baby boom* (que empieza a jubilarse precisamente ahora).

Esta nueva cotización va a nutrir el Fondo de Reserva de la Seguridad Social, que solo podrá usarse para atender las posibles desviaciones en el nivel de gasto del sistema de pensiones de aquí a 2050.

El MEI se paga desde el 1 de enero de 2023 y consiste en un 0,6 % de la base de cotización, pero irá creciendo hasta alcanzar el 1,2 % en 2029, a razón de una décima cada año.

Ahora bien, las cotizaciones se pagan entre la empresa y el trabajador, y la parte que corresponde a la primera es bastante superior a la que corresponde al segundo. En el caso concreto del MEI, el empleador paga el 0,5 % y el empleado solo el 0,1 %.

Si Fermín tiene un salario y una base de cotización igual a 1.400 euros, actualmente estará cotizando estas cantidades:

- Su empleador pagará todos los meses por él a la Seguridad Social 425,60 euros, de los que 7 corresponden al MEI ($1.400 \times 0,5\%$).
- Fermín pagará 90,30 euros mensuales, de los que 1,4 corresponden al MEI (el 0,1 %). Por lo tanto, este año verá que de su salario salen en total 16,80 euros que antes se embolsaba él.



AQUÍ MENCIONAMOS LAS MEDIDAS CON MÁS REPERCUSIÓN, PERO HAY OTRAS QUE AFECTAN A MENOS TRABAJADORES, COMO LOS BECARIOS.

TAMBIÉN HAY NOVEDADES PARA LOS TRABAJADORES CON DISCAPACIDAD DEL 45% O MÁS

Claudia tiene un salario de 5.750 euros al mes en números redondos y quiere saber en qué consiste la cuota de solidaridad con la que los salarios altos están llamados a contribuir a la sostenibilidad del sistema de pensiones.

Aparte del MEI comentado en la pregunta anterior, se quiere alimentar la caja de las pensiones gracias a la creación de una “cuota de solidaridad” que pesará sobre el salario de los empleados cuya base de cotización supere la máxima vigente, gravándola con tipos cada vez más altos en una escala de tres peldaños:

- Cotizará al 5,5 % el excedente comprendido entre la base máxima y una cantidad igual a la base máxima incrementada en un 10 %.
- Cotizará al 6 % el excedente del tramo siguiente, hasta una cantidad igual a la base máxima incrementada en un 50 %.
- Todo lo que supere el tercer escalón, cotizará al 7 %.

Por ejemplo, en 2023, la base máxima mensual es de 4.950 euros. Por lo tanto, el salario de Claudia la excede en 800 euros. Pues bien:

- De los 800 euros de exceso, los primeros 495 (que salen de esta operación: $[4.950 + 10\%] - 4.950$), pagarán el 5,5 %, es decir 27,23 euros.
- Por los restantes 305 euros, se pagará el 6 %, es decir, 18,30 euros.

Así que la cuota de solidaridad del salario de Claudia será de 45,53 euros al mes, que pagarán ella y su empresa, pero en partes desiguales, mucho mayor la de la empresa que la de Claudia (la distribución guardará la misma proporción que la distribución del tipo de cotización por contingencias comunes, un 23,60 % para la empresa y un 4,70 % para el trabajador).

En cualquier caso, esta cuota no se empezará a exigir hasta 2025 y su implantación será gradual.

Las medidas para sostener las pensiones no se paran en el MEI y en la cuota de solidaridad, sino que también va a aumentarse la base máxima de cotización que determina cuánto contribuyen a la Seguridad Social los salarios más altos: desde 2024 hasta 2050 se incrementará, para todos los regímenes de la Seguridad Social, en un porcentaje igual al IPC anual incrementado en 1,2 puntos porcentuales.

Ana tuvo trabajos a tiempo parcial; después trabajó a tiempo completo, pero de forma salteada con contratos temporales, y ahora tiene un preciado contrato fijo discontinuo. Se pregunta cómo influirá todo eso en su pensión futura.

Entre unas cosas y otras, la vida laboral de Ana está llena de huecos de cotización. Pero las personas en su situación se encuentran entre las grandes beneficiadas por la reforma.

Para los contratos a tiempo parcial, las lagunas de cotización en la jornada diaria o semanal se ignoran y todos

los días cuentan como días completos cotizados. Si, por ejemplo, una persona ha trabajado a media jornada durante 10 años, se computarán 10 años cotizados en su cálculo y no 5, como se venía haciendo, lo cual deja menos lagunas que rellenar artificialmente en su historial.

En cuanto a los trabajadores fijos discontinuos, se ha suprimido la obligación de llenar las lagunas de cotización con una base que les era desfavorable y ahora Ana podrá beneficiarse de la integración mejorada de los vacíos de cotización para las mujeres, que explicamos en el caso de María y Luis.

Jesús es músico y trabaja como autónomo. A temporadas ha tenido tan pocos encargos que se ha dado de baja y no ha cotizado nada. Se pregunta si la reforma tiene alguna mejora para los trabajadores como él.

La forma de “rellenar” las lagunas de cotización para calcular la pensión de jubilación también ha mejorado para los trabajadores autónomos, pero se ha sometido a muchas más condiciones que para los empleados del Régimen General.

Antes, sencillamente, no podían integrar lagunas y ahora se hará como si hubieran estado cotizando por la base mínima de su régimen, durante los seis meses posteriores a agotar la prestación económica por cese de actividad (o sea, primero tienen que estar en condiciones de cobrar dicha prestación). ■



La prima, a régimen

Diez medidas para reducir el coste del seguro del hogar sin quedar desprotegido.



Quizás sea usted uno de los muchos consumidores que ha entrado en "modo ahorro" forzado por las subidas del coste de la vida, o quizás simplemente quiere recortar gastos superfluos para estirar su dinero.

Entonces ya sabrá que el secreto del ahorro para las economías normales y corrientes es ir sumando cantidades de aquí y de allá, que si bien por sí solas pueden parecer poca cosa, juntas al cabo del año ascenderán a unos cientos de euros.

El seguro del hogar puede someterse a este trabajo de hormiguita y aquí vamos a darle unos cuantos consejos para que aquilate su precio lo más posible, sin que se pierda el interés del producto, que es estar bien protegido de determinados riesgos relacionados con su casa y con su vida privada.

1 **Elija bien su seguro y páguelo de golpe**

La primera medida de ahorro lógicamente es elegir un seguro que tenga una buena relación calidad/precio. En nuestro último estudio en la materia, publicado en abril de 2022, las ocho pólizas "todo riesgo accidental" analizadas tenían precios que iban de 248 a 744 euros para un piso de unos 90 m², y las veintisiete "multirriesgo", de 176 a 382 euros para el mismo piso. Pues bien, las pólizas galardonadas como Mejor del Análisis y Compra Maestra no se hallaban entre las más caras, más bien lo contrario.

Así pues, antes de contratar, investigue en www.ocu.org/comparar-seguros-hogar, porque en una buena elección está la pieza central del ahorro.

Y al contratar, procure pagar la anualidad de una vez, pues fraccionar el pago suele conllevar un sobrecoste.



IDENTIFIQUE COBERTURAS DE LAS QUE PUEDE PRESCINDIR Y RIESGOS ASUMIBLES

2 Investigue un par de meses antes de la renovación

Cuando ya tenga una póliza, no se duerma en los laureles. Un par de meses antes de cada renovación, eche otro vistazo a nuestro comparador para ver qué productos interesantes hay en ese momento y si aplican algún descuento atractivo a los nuevos clientes. Si es su propia compañía la que ofrece descuentos a los nuevos y usted lleva mucho tiempo siéndole fiel, puede intentar renegociar con ella usando ese argumento.

3 Elimine coberturas innecesarias

Las pólizas incluyen numerosas coberturas de forma automática, pero algunas son opcionales. Si después de valorar su interés decide que no las necesita, puede eliminarlas y ahorrarse unos eurillos. Por ejemplo, puede no interesarle la cobertura de joyas y objetos valiosos, si carece de tales cosas o puede ver innecesaria la garantía accesoria de asistencia en el hogar, si tiene su propio manitas. Pero lo dicho: piénselo bien, pues quizás sea útil disponer de profesionales avalados por el seguro (cristalero, fontanero, cerrajero, etc.) a un precio concertado y reducciones en el desplazamiento y la mano de obra. El recorte de prima que puede esperar en todo caso no es muy grande, unos 20 euros a lo sumo.

4 Ajuste el capital asegurado destinado al continente

Su seguro será más caro o más barato dependiendo de cuánto capital asegure. Y al igual que hay consumidores que se quedan cortos al decidirlo, también los hay que se pasan de la raya, arriesgándose unos y otros a inconvenientes diferentes.

Pasarse es malo porque pagará más prima de la cuenta pero no por ello recibirá más indemnización en caso de siniestro. Como mucho, le darán lo que cueste reparar el daño o reponer el elemento dañado.

Si contrató su seguro como producto vinculado a la concesión de una hipoteca, fíjese porque algunas veces se indica como capital asegurado el valor de tasación del inmueble hipotecado, que incluye el valor de la construcción y el del suelo. Elimine en tal caso la parte que corresponda al suelo, pues ningún siniestro lo destruirá y basta con asegurar la construcción.

Por el contrario, si asegura un capital demasiado pequeño, le aplicarán la "regla proporcional" por infraseguro y le reducirán las indemnizaciones en la misma medida en que consideren que estaba pagando una prima más pequeña de lo que su casa merecía (si al contratar declara que su casa vale dos tercios de su valor real y después resulta destruida, la indemnización será reducida a dos tercios del valor de reconstrucción; e igual se hará en los pequeños siniestros).

Si acepta asegurar la cantidad que le proponga la compañía, no le aplicarán la regla proporcional, aunque tampoco le suplementarán la indemnización si son ellos los que se quedan cortas.

En definitiva, si quiere afinar, siga los consejos dados en www.ocu.org/dinero/seguros/informe/valorar-continente.

5 Incluya en su estrategia ahoradora el seguro de la comunidad

Si vive en una comunidad de propietarios, como hace la mayoría de los españoles, debe estar atento al seguro comunitario.

Hay compañías que hacen descuentos a los vecinos en sus seguros individuales si ellas se ocupan también del seguro comunitario. El descuento, además, puede ser bastante sustancial: del 7 % en Axa, del 12 % en Mapfre o del 40 % en Santalucía, para la cobertura particular del continente. Así pues, revise qué compañía cubre a su comunidad, investigue qué ofrece a los particulares y si está bien y contacta con ella, saque a colación el seguro comunitario para lograr un descuento.

Tener ambos seguros con la misma compañía tiene una ventaja añadida, pues en caso de siniestro no hay dos aseguradoras discutiendo cuál es la responsable de repararlo, algo que retrasa la solución y puede ser muy desesperante.

Hay otra estrategia, quizás algo fantasiosa en las comunidades grandes, consistente en poner de acuerdo a todos los vecinos para que contraten un seguro individual para su piso que permita cubrir la parte que respectivamente les corresponda tanto del continente de las zonas comunes como de la responsabilidad civil comunitaria. Aquí el ahorro derivaría, no ya de bajar el precio del seguro del hogar, sino de ahorrarse la contratación del seguro comunitario.



COMPARE

Antes de contratar, no deje de hacer comprobaciones en nuestro comparador.

Puede ahorrar mucho dinero

www.ocu.org/comparar-seguros-hogar

6 Valore si contratar un capital a primer riesgo

El siguiente consejo también deriva de la relación entre el seguro individual y el comunitario. Piense que el seguro comunitario a menudo cubre las partes privativas del edificio frente a riesgos como el incendio, los fenómenos atmosféricos, las explosiones e impactos... Como estos riesgos también están cubiertos por el seguro individual, estará pagando por ellos dos veces. ¿Significa eso que hay que intentar eliminar las garantías duplicadas? No exactamente.

Aunque la póliza de la comunidad asegure el continente bastante bien, conviene mantenerlo asegurado en la póliza individual, porque a veces es la condición para poder contratar una cobertura de importancia crucial, que es la de responsabilidad civil derivada de la propiedad. Además, el seguro comunitario

no cubre todos los males que acechan al continente de su hogar, pues suelen dejar fuera los daños eléctricos o por agua cuyo origen esté en conducciones privativas, o la rotura de elementos privativos, como los sanitarios.

Una forma de hacer que ambos seguros se complementen y de evitar el sobrecoste por solapamiento de coberturas, es asegurar el continente por un pequeño capital "a primer riesgo", de 6.000 a 10.000 euros, por ejemplo.

Esta fórmula consiste en que la compañía garantiza que no aplicará la regla proporcional por infraseguro de la que hablábamos en el punto 4, pero sea cual sea el siniestro que se produzca la indemnización nunca será superior a ese capital. ¿Pros? Así se cubren los pequeños siniestros, que suelen ser los más frecuentes. ¿Contras? En el poco probable caso de que el siniestro fuera

7 HAY QUE ELEGIR BIEN DE ENTRADA Y DESPUÉS IR ADELGAZANDO LA PRIMA

de más enjundia y no lo cubriera el seguro comunitario, usted tendría que poner de su bolsillo las cantidades que excedieran el capital contratado. Además, hay que mirar muy bien la diferencia de precio entre asegurar por el valor de reconstrucción y el de un capital a primer riesgo, porque si es muy pequeña no merecerá la pena.

SI BAJA EL RIESGO, QUE BAJE LA PRIMA

Mejoras influyentes

Hay herramientas que tarifican el coste de los diferentes seguros del mercado y las hemos probado atribuyendo distintas características a un piso alto y un chalé, para ver en qué medida influye tener determinados elementos. El resultado es que la prima es especialmente sensible a aquellos relacionados con la protección antirrobo. Si suponen primas más baratas al contratar, instalarlos después debería traducirse en una rebaja de la prima. Son estos:

- Las alarmas y las puertas de acceso macizas, blindadas, acorazadas o con cerraduras de alta seguridad, así como los servicios de vigilancia.

blindados o laminados y demás elementos que impidan acceder por las ventanas.

- En los pisos bajos o en las viviendas unifamiliares, las persianas metálicas, rejas, cristales

● Las cajas fuertes para objetos valiosos, sobre todo si son empotradas o pesan más de 100 kg.

● Las instalaciones nuevas de agua y electricidad.



PAGAR DE SU BOLSILLO UNA FRANQUICIA, O SEA, UNA PARTE DEL COSTE DE CADA SINIESTRO, ES UNA GRAN MEDIDA DE AHORRO PERO NO SUELLE PERMITIRSE EN LOS SEGUROS MULTIRRIESGO, MÁS COMUNES Y BARATOS, SINO EN LOS TODO RIESGO, CON PRECIOS DE PARTIDA BASTANTE MÁS CAROS

7 Piense si sus muebles valen la pena

Asegurar los muebles y enseres, es decir, el contenido, puede encarecer mucho la prima. Además, los siniestros que afectan al contenido suelen ser problemáticos, porque no siempre es fácil demostrar lo que se tenía y se dejaba de tener, a menos que se hubiera declarado expresamente. Además, la depreciación de esos bienes por el uso puede dar lugar a indemnizaciones muy pequeñas.

Sin embargo, conviene asegurar el contenido porque suele ser condición indispensable para disfrutar de la cobertura de la responsabilidad civil familiar. Conclusión: si sus pertenencias no son muy valiosas, rebaje la prima contratando el capital mínimo posible para el contenido, aunque tenga que pagar una parte si se dañan y le aplican la regla proporcional.

8 Responsabilidad civil: rasque pero lo mínimo

Con un seguro del hogar se pueden cubrir los siniestros que causen daños personales o materiales a terceras personas, y tengan su origen en el hogar del asegurado o en actos de sus moradores. Nos referimos a las distintas coberturas de responsabilidad civil: la "derivada de la propiedad", que cubre siniestros posibles por el mero

hecho de que el inmueble exista (como la fuga de un radiador que hace gotera al vecino de abajo); la “derivada del uso de la vivienda”, relacionada con la actuación de quien viva en ella, ya sea propietario o inquilino (como causar un incendio al cocinar); la “responsabilidad familiar o de la vida privada”, que ampara los daños producidos por el asegurado y sus familiares también fuera del hogar (como un hijo pequeño que atropella a un transeúnte con la bici); y la “responsabilidad civil locativa” (que contrata el inquilino para cubrir los daños que cause accidentalmente a la vivienda o los muebles que alquila).

Salvo que tenga un seguro aparte expresamente dedicado a esos riesgos, es muy importante no escatimar con estas coberturas, ya que no son muy caras pues los siniestros no son muy comunes y sin embargo, de producirse, pueden dejarle temblando. Es más; le recomendamos

que aumente el capital al máximo posible, pues le costará poco.

¿Dónde está entonces el consejo de ahorro? En comunicar las variaciones en el número de miembros cubiertos. Por ejemplo, si un hijo que vivía en casa se emancipa, le puede sacar del seguro y pedir la consecuente rebaja de la prima. A la luz de nuestras pruebas, no es algo que muchas compañías acepten como motivo para aplicar una rebaja, pero alguna hay y podría ser el caso de la suya.

9 Si tiene varios seguros, que no sean por fuerza en la misma compañía

Es posible que aparte de un seguro del hogar, tenga usted uno de coche, uno de salud, uno de decesos... No crea que por tenerlos todos en la misma compañía forzosamente ahorrará dinero, aunque le hayan tentado con descuentos por hacerlo.

No acepte sin estudiar bien las ofertas que le hacen y las alternativas. A la luz de nuestros análisis, suele salir más barato elegir para cada rama, la póliza que resulte Compra Maestra (es decir, la que tenga la mejor relación calidad/precio), aunque ello signifique tratar con varias compañías. Descubrir cuáles son es fácil en nuestros comparadores.

10 Comunique mejoras que aporten seguridad a su hogar

Antes de contratar el seguro, la compañía le pasará un cuestionario para determinar el riesgo que va a asumir y fijará una prima mayor cuanto mayor sea dicho riesgo. Con el tiempo, las circunstancias declaradas pueden cambiar y la ley exige que usted comunique las que agravian el riesgo y encarecen la prima, mientras deja a su criterio comunicar las que lo disminuyen y tendrían que conllevar una rebaja. Así pues, si se dota de elementos por los cuales fue preguntado al contratar y reducen el riesgo de siniestro (vea el recuadro *Mejoras influyentes*), dígaselo a la compañía para que le abaraten la prima en la siguiente anualidad. ■

SI DIGO QUE TENGO...

REJAS

En general, inflúan poco, pero Generali nos hacía un descuento del 30% en el chalé ficticio (vea *Mejoras influyentes*).

VIGILANCIA

En el caso de asegurar joyas y objetos valiosos, contar con servicio de vigilancia rebajaba la prima de Fiatec un 20% en el chalé y un 18% en el piso.

ALARMA

Tener alarma conectada a una central no es que rebaje la prima sino que se demuestra condición indispensable para asegurar el chalé en Axa y en Direct Seguros, si cubre joyas y objetos de valor.

LA REBAJA SE NOTA

OCU PIDE

¡Equilibrio!

- La ley le exige a usted que le comunique a su seguro si ha pasado algo que agrava el riesgo cubierto tan pronto como sea posible, para que el seguro decida si le incluye el riesgo subiendo la prima o si lo excluye. Usted tiene 15 días para aceptar o rechazar la propuesta y, si la rechaza o no dice nada, le pueden rescindir el contrato. Además, si lo que hace es no comunicar el riesgo agravado, en el mejor de los casos le reducirán la indemnización por infraseguro y en el peor, si creen que ha habido mala fe, le dejarán a la intemperie.

- Sin embargo, si usted comunica que el riesgo ha disminuido, no le bajarán la prima hasta la anualidad siguiente. Y su máxima protesta si no lo hacen es dar por acabado el contrato y pedir que le den lo que pudo ahorrarse si le hubieran rebajado la prima, por el tiempo pasado entre el momento de comunicar la disminución del riesgo y la renovación que tocaba.

- OCU pide un trato equitativo: que la rebaja de la prima opere desde que se comunica el riesgo. Y que se pueda rescindir el contrato y recuperarse la prima no consumida, si no aceptan rebajar la prima pese a disminuir el riesgo o si el seguro pierde su razón de ser antes de acabar la anualidad en curso, por ejemplo, porque se vende la casa.

La larga aventura de invertir

Las situaciones y expectativas varían con los años y algunos consejos le ayudarán a que sus ahorros trabajen de acuerdo con las necesidades de cada edad.

Aunque las reglas que determinan una buena inversión permanezcan a lo largo del tiempo, esta debe ajustarse también a la edad de quien la lleva a cabo. Porque el horizonte ideal de "maduración" no es igual para todas, la tolerancia al riesgo no es la misma a los 20 años que a los 60 y las cargas y responsabilidades que nos limitan son distintas en cada momento.

Lo hemos tenido muy en cuenta a la hora de dibujar nuestros cuatro perfiles y recomendar estrategias de inversión según la edad que se tenga. Aunque para aquellos que prefieran productos que puedan funcionar con plazos más cortos, un riesgo muy bajo y alta liquidez, hemos incluido también la selección de cuentas de ahorro y depósitos a plazo que en el momento presente ofrecen los mejores rendimientos.



Hasta los 40 años

A esta edad es muy posible que solo cuente con unos pocos ahorros y bastantes gastos. Pero también dispone de mucho tiempo por delante y, por lo tanto, mucho rendimiento que obtener con unas inversiones acertadas.

Los ahorros más fructíferos

Aunque parezca que en esta etapa existen otras prioridades, el dinero ahorrado e invertido cuando todavía se es joven es el que cunde más gracias al rendimiento que se va acumulando. Piense, por ejemplo, que ahorrando 50 euros al mes desde los 25 años hasta los 65 años, es decir 24.000 euros, se puede acabar disponiendo de un capital final cercano a los 100.000 euros, si invierte en acciones con un rendimiento anual medio del 6 %.

Sortee la exigencia de invertir unas cantidades mínimas

Las mejores inversiones son las que tienen un horizonte temporal largo, como las acciones, por lo que invertir antes de los cuarenta tiene recompensa. El mayor obstáculo pueden ser los montantes mínimos exigidos para hacerlo; por ejemplo, para adquirir obligaciones del Tesoro hay que disponer de al menos 1.000 euros. También ocurre que las comisiones mínimas aplicadas a la compra de acciones pueden resultar muy gravosas. Por ello, cuando se cuenta con una capacidad de ahorro limitada, una solución son los fondos de inversión, que suelen exigir un





mínimo en la primera aportación, pero no en las posteriores.

Otra opción pueden ser los seguros de ahorro de tipo *unit linked*, que también admiten pequeñas aportaciones mensuales. Pero hay que cerciorarse de que tengan un plan de inversiones interesante y de que sus gastos sean reducidos.

Opciones preferibles a casas y planes de pensiones

Inmovilizar el dinero a un mínimo de diez años, que es lo que sucede con los planes de pensiones, no es buena idea en una etapa tan dinámica y sometida a cambios de la vida.

Por otro lado, la compra de una primera vivienda, aunque suponga ahorro en alquileres y tal vez podamos beneficiarnos de ayudas de la administración, es una inversión con un elevado coste de entrada, sin liquidez inmediata asegurada ni garantía de aumento de precio. Por esa razón, comprar una vivienda en propiedad no suele ser la decisión óptima en los primeros tiempos de independencia financiera, especialmente si la hipoteca implica endeudarse a largo plazo. Y, en cualquier caso, no debe sustituir a las inversiones financieras.

Seguros de autónomos

Con menos de 40 años, si somos empleados por cuenta propia, nuestros ingresos dependen en gran medida de nuestra capacidad de trabajar. Y dado que las coberturas para autónomos en caso de enfermedad o invalidez pueden quedarse cortas, invertir en una póliza de seguro privado de enfermedad, que en personas jóvenes suelen tener cuotas bastante económicas, puede ser una idea muy sensata.

Con más de 40 años

Pasados los cuarenta es muy posible que ya estemos más asentados y tengamos salarios más elevados, pero también que hayan crecido nuestras cargas y gastos.

Por suerte, también disponemos de bastantes opciones y margen de tiempo.

Un mundo de oportunidades

En esta fase de la vida es cuando todas las oportunidades de inversión suelen estar abiertas. Algo que resulta muy positivo porque la regla esencial es diversificar y no jugárselo toda a la misma carta, sean acciones, obligaciones, fondos, ETF... Y como además muchas inversiones precisan del largo plazo para dar óptimos rendimientos, ser todavía relativamente joven juega a su favor.

Eso sí, evite cualquier producto con costes fijos altos. Creer que ese es el precio por acceder a una inversión de mejor calidad o con mayor garantía de buenos resultados no tiene fundamento. La única certeza, en cambio, es que pagaremos más a entidades e intermediarios y el resultado final sufrirá mayores mermas.

Así pues, busque siempre productos de costes competitivos.

Acciones, sí, todavía

Durante esta década, los fondos de acciones deberían seguir representando la parte del león de sus inversiones, aunque también sea el momento de empezar a construir su propia cartera. OCU Inversiones ofrece la cartera *Experto en Acciones*, que puede servirle de inspiración y ejemplo.

Por otro lado, dado que lo más probable es que ya tenga importantes responsabilidades familiares y compromisos, no sobra ser algo más precavido que en la etapa anterior y destinar parte de su capital a estrategias más conservadoras. O al menos compartimentar el ahorro en función de los distintos propósitos que se tengan. Desde reservar un dinero para la educación de sus hijos a 10 años vista a complementar su pensión en 20 años o más. Estrategias como la de la Cartera Mixta Defensiva o la Cartera Moderada que ofrece OCU Inversiones pueden ser adecuadas para aquellos objetivos a más corto plazo (dentro de los próximos cinco años).

Prudentes ante los imprevistos

En cualquier caso, salvo emergencias graves e inaplazables, el dinero guardado no debe usarse para otros fines que los predeterminados. La misma cautela recomienda también disponer de una reserva de liquidez equivalente a por lo menos tres meses de ingresos, por si surgen gastos o caídas de ingresos inesperadas. Pero no la tenga debajo de una baldosa: la mejor forma de custodiarla es depositando la cantidad en alguna cuenta remunerada que ofrezca rendimientos (vea la tabla de la página siguiente).

Por otro lado, si le quita el sueño la idea de faltar y dejar desatendidas sus obligaciones familiares, existen buenos seguros de vida como el negociado por OCU para sus socios (más detalles en www.ocu.org/ventaja-seguro-vida). ▶



RENTAS VITALICIAS E HIPOTECAS INVERSAS SUELEN PRODUCIR RENTABILIDADES TAN REDUCIDAS QUE NOS IMPIDEN RECOMENDARLAS COMO INVERSIÓN



Tras cumplir los 50 años

Con una situación más o menos desahogada, un cierto volumen de ahorros y capacidad para seguir aumentándolos, a los 50 llega el momento de consolidar sus posiciones.

Cambios leves y mucha vida por delante

La forma de invertir no debería variar de forma dramática respecto a la etapa anterior y puede aprovechar los consejos de las páginas previas adaptándolos un poco: a medida que se acerque a los 60 años, tal vez ya no necesite algunos de los seguros recomendados –que además suelen aumentar sus primas con la edad puesto que la aseguradora considera que asume más riesgo– o que ya no tolere el mismo grado de riesgo y busque acercamientos más conservadores.

De todos modos, a los 50 está aun a tiempo de emprender las inversiones que le plazcan sin miedo a que no alcancen su plazo ideal de maduración: alrededor de 5 años para las estrategias más conservadoras, 10 para las equilibradas y más de 10 años para las que se concentran

en acciones. Y, por lo tanto, puede seguir dedicando a estas últimas una parte sustancial de su dinero, pues no solo es probable que no lo precise antes de 20 años, sino que incluso puede que tenga el propósito de dejarlo como herencia.

Fondos e inversiones directas

Los fondos siguen interesando porque le permiten ir adaptando su estrategia y, por ejemplo, cambiar de perfil de riesgo ordenando un traspaso entre fondos sin tener que tributar por ello. Ahora bien, es posible que contar con los montantes mínimos suficientes para ciertas inversiones ya no le suponga un problema y, por lo tanto, que sea un momento idóneo para la inversión directa: acciones, obligaciones en las subastas del Tesoro, o inversión en ETF. Ahora bien, al comprar ETF busque un intermediario económico que no le cobre costes por su custodia, como hace el banco BiG para los socios de OCU.

La jubilación, más cerca

Pensando en la jubilación, hay algunos ajustes recomendables: como aumentar la base de cotización por parte de los autónomos o aportar a planes de pensiones con bajos costes y bien gestionados como el negociado en exclusiva para los socios de OCU.



Pasados los 60 años

Jubilados o casi, lo más normal es que nuestros ingresos bajen, pero también que los hijos vuelen solos y las deudas estén saldadas. Acumular capital deja de ser una prioridad y lo es vivir sin sobresaltos.

Acción tras la jubilación

Que la aversión al riesgo en esta etapa sea natural no quiere decir que deban desdeñarse las acciones. Además, suele haber plazo suficiente para invertir en ellas, especialmente si queremos dejar en herencia nuestra cartera. Aunque también es comprensible que nos inclinemos por aquellas que tengan un carácter más defensivo. Es decir, con acciones con una valoración de riesgo de 3 o menos en la escala de 1 a 5 que asignan los analistas de OCU Inversiones.



LAS CUENTAS DE AHORRO Y DEPÓSITOS PERMITEN SACAR RENDIMIENTOS DEL DINERO GUARDADO PARA IMPREVISTOS

CUENTAS DE AHORRO

	TAE	Importe máximo	Condiciones
CIC IBERBANCO Livret A	3,00%	22.950	Rentabilidad asegurada desde el 1/2/2023. Revisable por semestres.
BANCO SABADELL Cta. online	2,50%	30.000	Nuevos clientes. Un año de permanencia
MYINVESTOR Cta. remunerada	2,00%	50.000	Nuevos clientes o incrementos de saldo. Un año de permanencia
RENAULT BANK Cuenta contigo	2,27%		
PIBANK Cuenta Remunerada	1,51%	1.000.000	

Imprevistos previsibles

Aunque cueste asumirlo, a esta edad surgen a menudo achaques de salud inesperados. Como también es cierto que, por más que estén independizados, muchos hijos cuentan todavía con sus padres para sacarles las castañas del fuego cuando tienen dificultades financieras o emergencias. Por esas razones, el colchón de liquidez debe ser mayor que en cualquier fase anterior –recomendamos una cifra entre 16.000 y 32.000 euros– y conviene tener inversiones como cuentas de alta remuneración que puedan recuperarse sin gran menoscabo.

Rotaciones en la cartera

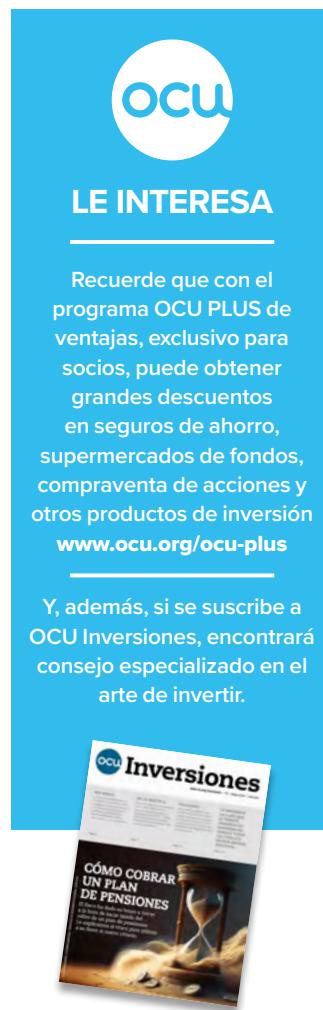
Con esa reserva a buen recaudo, esta etapa se caracteriza, por un lado, por ir virando

hacia posiciones más conservadoras con el paso de los años y, por el otro, por ir materializando parte de los ahorros acumulados para hacer frente a los gastos y disfrutar de nuestro retiro. Traspasos y ventas en los que debe tener en cuenta tanto los riesgos como la fiscalidad. Por consiguiente:

- Cuando quiera desprenderse de parte de su cartera, empiece por lo que comporte más riesgo: acciones individuales, fondos de acciones y ETF sectoriales deben ser lo primero en salir. Las obligaciones del estado, en cambio, irían en último lugar. Asimismo, gradúe la venta por lo que menos ganancias acumule y así mitigará el impacto fiscal.
- Si quiere dejar herencia a sus descendientes y puede permitírselo, resérveles algunas acciones o fondos con grandes ganancias acumuladas; sus herederos se ahorrarán pagar impuestos por la plusvalía acumulada y lo harán solamente por el montante de lo heredado.

Sin prisa con el plan de pensiones

Por norma general es preferible esperar al año siguiente a la jubilación para



OCU
LE INTERESA

Recuerde que con el programa OCU PLUS de ventajas, exclusivo para socios, puede obtener grandes descuentos en seguros de ahorro, supermercados de fondos, compraventa de acciones y otros productos de inversión www.ocu.org/ocu-plus

Y, además, si se suscribe a OCU Inversiones, encontrará consejo especializado en el arte de invertir.

rescatarlo, pues los ingresos suelen ser menores y se reduce así el mordisco fiscal. Incluso puede seguir haciendo aportaciones y desgravándose por ellas mientras no solicite el cobro. Y si lo que quiere es evitar sorpresas con la volatilidad del producto, quizás lo más prudente sea traspasar el capital a un plan de previsión asegurado (PPA) dos o tres años antes de cobrarlo.

Administre sus bienes raíces

Los propietarios de una casa en la que quizás sobren habitaciones tras la marcha de los hijos o situada en una zona elegida por las necesidades laborales bien pueden cambiarla por otra más funcional y en un lugar más conveniente para esta fase de la vida. Y quienes viven de alquiler, por una más pequeña y menos costosa.

Recuerde además que la venta de la vivienda habitual después de los 65 años está exenta fiscalmente sin necesidad de reinvertir la totalidad de lo obtenido en otra vivienda habitual. Aun así, siempre puede emplear la diferencia de precio entre viviendas para adquirir una propiedad o producto financiero que le genere alguna renta adicional. ■

DEPÓSITOS A PLAZO

Si quiere acceder a los resultados completos, entre en: www.ocu.org/dinero/deposito-inversion

	Condiciones			TAE...				
	Importe mínimo	Importe máximo	Permite cancelación anticipada (1)	a 6 meses	a 12 meses	a 18 meses	a 24 meses	a 36 meses
BANCA FARMAFACTORING Depósito Facto (2)	5.000	3.000.000		3,55%	3,55%	3,55%	3,29%	3,03%
BANCO INVERSIÓN GLOBAL BIG Gran Depósito	10.000 (a 6 m.) 1.000 (a 12 m.)	75.000	✓	1,75% (3)	2,35%	-	-	-
BANCO PICHINCHA Depósito 12 meses	no	1.000.000	✓	-	2,00%	-	-	-
CIC IBERBANCO (3) Le livret A	no	22.950		-	3,00%	-	-	-
EBN Banco Depósito SinyCon Plus (2)	10.000	1.000.000		2,40%	2,90%	3,00%	3,15%	3,20%
TARGO BANK Depósito Impulso (2)	10.000	1.000.000	✓	-	2,75%	2,85%	3,00%	-
BANCO FINANTIA Depósito no cancelable (2)	50.000	500.000		-	3,50%	3,50%	3,75% (4)	3,75%
BANCO FINANTIA Depósito Tranquilidad	50.000	500.000	✓	-	3,00%	3,05%	3,20% (4)	3,20%
PIBANK Depósito 12 meses Pibank	no	1.000.000	✓	-	2,52%	-	-	-
RENAULT BANK Depósito Tú + (2)	500	1.000.000		-	-	-	3,34%	-
WIZINK Depósito Wizink	5.000	250.000	✓	-	3,30%	3,00%	-	2,50%

(1) Aplican penalización.

(2) Solo para dinero nuevo.

(3) Solo para nuevos clientes.

(4) A 25 meses.



Ahorre con la estrategia multitarjeta

Es de suponer que usted compra comida, ropa, algún producto de tecnología, quizás gasolina y, con suerte, se va de viaje de vez en cuando. Pues no pierda dinero en comisiones por pagar todas esas cosas. Mejor saque algo, incluso unos cientos al año.

Si usted se ha quedado con el par de tarjetas de débito y crédito que el banco donde tiene la cuenta corriente le ha entregado, se está perdiendo las posibilidades de ahorrar que le da tener una buena combinación de tarjetas. Se trata de elegir aquellas que, siendo gratuitas, le pueden evitar gastos o aportar ahorros en forma de descuentos o de reembolsos propiamente dichos. Repasémoslas antes de presentar la estrategia multitarjeta.

Tarjetas de débito: a lo sumo, el dinero de la cuenta

Las tarjetas de débito permiten disponer de los fondos depositados en la cuenta corriente a la que van asociadas. Tanto la extracción de dinero en cajeros automáticos como las compras que se realizan con ellas se cargan de inmediato en la cuenta vinculada y el límite de disposición de los fondos depende de su saldo.

En esta categoría de tarjetas se hallan también las tarjetas que emiten las “entidades de dinero electrónico”, también conocidas como “neobancos”. Están asociadas a una cuenta que se gestiona online o a través de una app desde el móvil. El dinero se ingresa en la cuenta por transferencia y en algunos casos también puede añadirse saldo con cargo a otras tarjetas de crédito o débito desde la app.



PAGAR SUS COMPRAS DEL MES CON UN PAR DE TARJETAS CON INCENTIVOS PUEDE PROCURARLE 16 EUROS AL MES. ¡CASI 200 EUROS AL AÑO!

TARJETAS DE DÉBITO

Vinculadas a cuentas con IBAN sin requisitos ni comisiones.

Entidad	Características				Comisiones (€)		Extracciones sin comisión en cajeros		
	Domicilio del emisor	Recarga por transferencia	Recarga con tarjeta	Bizum	Por emisión (coste único de envío)	Por cambio de divisa (compras y dinero del cajero en otras monedas)	En España	En la UE	Fuera de UE
N26 Cuenta estándar	Alemania	✓		✓	10 (1)	0	3 gratis	No (2)	
EVO BANCO Cta. Inteligente	España	✓		✓	0	(3)	Mín. 120 €	Gratis	
IMAGINBANK Cuenta Imagin	España	✓		✓	0	3,95 %	No	Gratis	
MYINVESTOR C. remunerada	España	✓			0	0	1 gratis		
MYTU Cuenta	Lituania	✓	✓		0	0	2 gratis, hasta 200 €/mes		
ORANGE BANK Cta. corriente	España	✓		✓	0	1,00 %	3 gratis	(4)	
REBELLION PAY Cuenta	Irlanda	✓	✓		0	0	4 gratis, hasta 500 €/mes		
REVOLUT Cuenta estándar	Reino Unido	✓	✓		6 (1)	0 (5)	5 gratis, hasta 200 €/mes		
SELF BANK Cuenta Self	España	✓		✓	0 (6)	3,00 % (mín. 4 €)	1 gratis		
WISE Cuenta	Bélgica	✓			7	De 0,35 a 1%	2 gratis, hasta 200 €/mes		

- (1) La tarjeta virtual es gratuita.
- (2) 1,70%.
- (3) Aplica su propio tipo de cambio que recarga alrededor del 3 % el tipo de mercado.
- (4) La que aplique el cajero.
- (5) Hasta 1.000 euros al mes y de lunes a viernes. A partir de ahí, 0,5 % sobre el tipo de cambio de mercado.
- (6) Un euro al mes si no se usa al menos una vez al mes.

Tarjetas de crédito: pago aplazado con o sin intereses

Con estas tarjetas puede pagar sin depender del saldo de la cuenta corriente, pues las entidades que las emiten conceden un crédito al titular, cuya cantidad depende de su nivel de ingresos y otros parámetros de solvencia.

Cada operación se anota en una cuenta de crédito independiente de la cuenta corriente. En el contrato se establece la forma de devolución y la más habitual es el pago a fin de mes sin intereses. Es posible aplazar la deuda por más tiempo, ya sea pagando una comisión variable en función del número de plazos, ya sea abonando los intereses que se pacten en el contrato, que es lo que se conoce como crédito revolving. Pero ¡cuidado! Sus condiciones suelen ser poco transparentes y las TAE altísimas, pues rondan el 20 %.

Tarjetas con incentivos: úsame y te doy

Hay distintos tipos de tarjetas cuyo uso procura ventajas, como es el caso de las *affinity*, fruto de la asociación de entidades financieras y comercios o marcas. La mayoría no tiene comisiones de emisión ni renovación y en general son de crédito, aunque también las hay de débito. Su mayor atractivo es ofrecer descuentos, reembolsos en dinero o puntos canjeables en las empresas vinculadas.



PARA SACAR DEL CAJERO, MÁS QUE OBTENER UN PREMIO SE TRATA DE NO PAGAR COMISIONES, NI EN ESPAÑA NI EN EL EXTRANJERO

Elija en función del uso

En OCU hemos elegido diez tarjetas de débito (véalas en el cuadro sobre estas líneas), dieciocho tarjetas con incentivos (en la página 44) y seis de pago aplazado (en la 45), todas sin comisiones ni requisitos. ¿Cómo sacarles rendimiento?

- **Para sacar dinero en cajeros.** Si tiene una cuenta corriente, la tarjeta de débito asociada le permitirá, como cualquier tarjeta de débito, sacar dinero sin comisiones en los cajeros de la propia entidad; algunas tampoco cobran en cajeros de otras entidades, pero no es lo habitual. Para mejorar esta situación, puede elegir una tarjeta emitida por una entidad de dinero electrónico, vinculada a una cuenta gratuita y que ofrezca extracciones gratuitas en cualquier cajero en España. Vea las opciones en el cuadro sobre estas líneas y recuerde que algunas cobran una comisión en concepto

TARJETAS CON INCENTIVOS

Tarjeta (1)	Exige cuenta (gratuita)	Rendimiento anual (€)		Ventajas
		Caso 1	Caso 2	

DEVOLUCIÓN EN DINERO PARA GASTAR LIBREMENTE

PLAZO	✓	100,00	120,00	Devuelve el 1% de cualquier compra y el 3 % en supermercados, hasta 10 € al mes.
WIZINK ME		72,00	72,00	Devuelve el 3% de las compras hechas en dos categorías, a escoger entre: Moda, Ocio, Viajes y Alimentación, hasta 6 € al mes.
MONEYGO YOIGO		60,00	60,00	Devuelve 5 euros mensuales si se hace un gasto mínimo de 200 € al mes.
EROSKI CLUB		50,00	80,00	Devuelve un 1% de las compras salvo que sean en hipermercados, supermercados, tiendas de alimentación, juegos y apuestas.
RENAULT, NISSAN, DACIA		15,00	24,00	Devuelve el 3% del gasto en talleres de la marca y el 0,3% de las demás compras.

DEVOLUCIÓN O DESCUENTO PARA DISFRUTAR EN ESTABLECIMIENTOS ASOCIADOS

WORTEN&GO		66,50	106,40	Por cada 150 euros de compras, da un cheque descuento de 2 € para usar en Worten.
CARREFOUR PASS		50,00	248,00	Devuelve en dinero Carrefour un 1% de las compras, un 8% del gasto en gasolineras Carrefour y un 4% en las de Cepsa. Excluye el gasto en otras estaciones de servicio y en hipermercados, supermercados, grandes superficies de alimentación y venta de electrodomésticos, Amazon, Paypal, juegos y apuestas.
MANGO CARD		50,00	80,00	Devuelve en vales descuento para usar en Mango el 1% del gasto, excluido el pago de tributos o multas, juegos y apuestas.
CLUB CORTEFIEL		50,00	80,00	Devuelve en cheques descuento el 1% del gasto, excluidas compras en El Corte Inglés, Paypal, pago de tributos, juego y apuestas.
RENFE MASTERCARD		25,00	40,00	Devuelve en puntos Renfe el 0,5% del gasto general y el 1% del hecho en Renfe.
CEPSA GOW		20,00	192,00	Devuelve en dinero Cepsa: 7 céntimos por litro en gasolineras Cepsa; el 3% del gasto en compras fuera de Cepsa si supera los 400 € al mes, con un máximo de 60 € al año; el 1% del gasto en alimentación, viajes y restaurantes, con un máximo de 20 € al año.
NATURGY		12,50	20,00	Devuelve en puntos descuento de las facturas de luz el 0,25% del gasto, salvo pago de tributos o multas, juegos y apuestas.
MI BP		5,00	77,60	Da para gastar en BP el 3% del gasto en gasolineras BP y el 0,1% de las demás compras.
EL CORTE INGLÉS		0	96,00	Descuento del 4% al repostar en estaciones de servicio del grupo Repsol.
VISA TU ABANCA (3)	✓	0	96,00	Descuento del 4% al repostar en estaciones de servicio de Galp
REPSOL MÁS		0	79,92	Descuenta 3 céntimos por litro al repostar y 2 adicionales en un cheque descuento trimestral si consume más de 250 litros al trimestre.
ING	✓	0	72,00	Descuento del 3% al repostar en estaciones de servicio de Galp.
EVO BANCO	✓	0	48,00	Descuento del 2% al repostar en estaciones de servicio de Galp.

(1) Todas son gratuitas salvo Repsol Más que cobra 43 € a partir del primer año si compra menos de 500 litros de carburante al año y Visa Tú Abanca que cobra 43 € si gasta menos de 3.000 € al año.

(Caso 1) Persona que gasta 2.500 € al año en alimentación y 2.500 en otras compras excluido carburante.

(Caso 2) Persona que gasta 200 € al mes en alimentación, 200 en carburante y el resto en otras compras. En total, 8.000 € al año.



**EN OCU TENEMOS
ACUERDOS PARA QUE
USTED DISFRUTE DE UN
DESCUENTO DE Siete
CÉNTIMOS POR LITRO EN
GALP Y DE TRES EN
BALLENOIL**

► de costes de envío de la tarjeta y que casi todas ponen condiciones, ya sea restringiendo el número de extracciones gratuitas o limitando el importe retirado.

- **Para las compras habituales.** La mejor opción es combinar tarjetas con incentivos, como las del cuadro sobre estas líneas, fijándose en que algunas tienen el atractivo de devolver una parte del gasto como saldo de la tarjeta para gastar donde usted quiera. Es el caso

de Plazo, una tarjeta de débito gratuita, vinculada a una cuenta en una entidad de dinero electrónico, con la que es fácil sacar 100 o 120 euros al año, si su perfil de consumidor se parece a los muy comunes que nosotros hemos señalado en el cuadro. Una vez que sus compras le lleven a alcanzar el reembolso máximo, puede exprimir los incentivos de otra tarjeta del mismo tipo, como Wizink Me, que devuelve hasta 6 euros al mes.

TARJETAS PARA APLAZAR PAGOS

Emisor	Características (1)		
	Exige cuenta gratuita	Coste de pagar una compra de 1.000 € en seis plazos mensuales (2)	
MYINVESTOR	✓	TAE 6,00 %	1.017,10
VISA TÚ ABANCA	✓	TAE 7,19 % (3)	1.020,00
WIZINK NOW		TAE 7,76 %	1.021,99
MONEY GO YOIGO		TAE 11,05 % (3)	1.030,00
VISA OPEN CREDIT	✓	TAE 14,93 %	1.041,23
ING	✓	TAE 15,00 %	1.041,41

(1) Todas son gratuitas salvo Visa Tú Abanca si sus compras no superan los 3.000 € al año y Visa Open Credit si la usa menos de una vez al mes.

(2) La devolución en modalidad revolving, que consiste en devolver el crédito pendiente en plazos y no solo una compra suelta, tiene una TAE más alta.

(3) Compras de otro importe devueltas en diferente número de plazos pueden dar lugar a TAE más altas o más bajas.



SI TIENE QUE APLAZAR ALGUNA COMPRA, QUE AL MENOS EL INTERÉS NO SEA SANGRANTE. NO ES LO MISMO LA MUY USUAL TAE DEL 20%, QUE EL 6% DE MYINVESTOR

● **Para pagar el carburante.** Si no tiene a mano gasolineras low cost, que suelen ser la opción más barata es usar una tarjeta con incentivos. Las principales petroleras que operan en España tienen convenios para emitir tarjetas de crédito con su nombre y ofrecen descuentos por pagar el repostaje con ellas en sus estaciones de servicio. Así ocurre con Cepsa Gow, Tarjeta Repsol Más o Visa BP. También hay distribuidoras más pequeñas que llegan a conciertos con entidades financieras para ofrecer rebajas en sus gasolineras. Es el caso de Galp con Evo Banco, Abanca o ING. Carrefour ofrece otra alternativa: convierte un 8 % del gasto en sus gasolineras y un 4 % en las de Cepsa en dinero Carrefour, para comprar en su hipermercado.

Asimismo, en OCU tenemos acuerdos con Galp y con Ballenoil, con los que puede obtener descuentos de 7 y 3 céntimos por litro respectivamente. Puede consultar las condiciones en www.ocu.org/ocu-plus.

● **Para comprar online.** Hoy, todas las tarjetas son un método fiable de pago por internet gracias a los mecanismos de seguridad que las entidades financieras deben establecer. Pero no está de más

limitar el riesgo de uso fraudulento. Una medida es pagar online con una tarjeta de débito vinculada a una cuenta diferente a su cuenta corriente habitual y mantener en ella un saldo mínimo hasta el momento antes de efectuar la compra, cuando puede cargar el saldo necesario. Con algunas tarjetas, como Rebellion Pay, MyTu, Revolut y Plazo, la recarga es instantánea.

● **Para viajar al extranjero.** Cualquier tarjeta de pago es una buena opción para moverse por la zona euro. Fuera de la eurozona, en muchos casos hay que pagar comisiones por extraer dinero en cajeros y por cambio de divisa. No ocurre así con Rebellion Pay, MyTu, My Investor y Revolut, salvo los límites indicados en nuestra tabla. Disponer de estas tarjetas es gratuito, menos Revolut que cobra 6 euros por enviar la tarjeta.

● **Para financiar compras.** Aplazar el pago con una tarjeta de crédito más allá de un mes desde la compra suele salir caro y no lo recomendamos, salvo que no quede otra y solo para compras sueltas. Aun así, la opción más conveniente ahora es MyInvestor, con una TAE del 6 %. ■



LAS TRAMPAS DEL REVOLVING #STOPUSURA

Según el Tribunal Supremo, los intereses superiores al 26 % son usurarios. Antes de marzo de 2020 algunas tarjetas los aplicaban. Si es su caso, en OCU le ayudamos a reclamar para recuperar su dinero. www.ocu.org/stop-usura

COMPARADOR DE TARJETAS

Encuentre en nuestro comparador de tarjetas de pago las que ofrecen las mejores condiciones según sus necesidades. www.ocu.org/dinero/tarjetas

DERECHO DE DESISTIMIENTO

La reserva se cumplió

Ramón quería estudiar Medicina y barajaba la posibilidad de entrar en la Universidad Francisco de Vitoria, donde hizo una reserva de plaza por un importe de 3.095 euros, que no eran reembolsables y que se descontaría del precio final. Unos días después presentó el impreso de matrícula, pero enseguida supo que le habían admitido en otra universidad que prefería, así que renunció a formalizar el contrato de enseñanza y a pagar las demás cantidades estipuladas en la matrícula. Además, como había hecho todos los trámites a distancia, quiso ejercer el derecho de desistimiento y reclamó la devolución de los 3.095 euros. Como le denegaron el reembolso, Ramón lo reclamó en juicio, pero no tuvo éxito ni en primera ni en segunda instancia. Los jueces entendieron que había dos contratos: uno de reserva y otro de matrícula o enseñanza. Y Ramón pretendía desistir del contrato de reserva, que se había ejecutado sobre la marcha pues la universidad le había estado guardando la plaza hasta que se matriculó. En cuanto al otro argumento que usó Ramón, que pedía anular el contrato por no haber recibido información de la universidad acerca del derecho de desistimiento en la contratación a distancia, para prosperar tendría que haber iniciado el procedimiento por otra vía.

● **AP Salamanca, 3/2/2023**

NUESTRO COMENTARIO

En los contratos formalizados a distancia (por teléfono, por internet, por correo...) se reconoce la posibilidad de desistir dentro de un plazo de 14 días. Pero hay algunas excepciones: si se contrata un servicio, se pierde la posibilidad de desistir una vez que haya sido completamente ejecutado, aunque se exige que el consumidor conozca esta circunstancia y la acepte expresamente. Así pues, cuando pague una reserva, tenga claro que puede perder el adelanto si cambia de opinión.

COMUNIDADES DE BIENES

Vivir de prestado y entre dos frentes

Ana y Tomás poseían a medias una casa donde permitían vivir sin contrato y sin pagar a Rocío, una nieta de Ana. No tenían hijos comunes y cuando Tomás falleció en 2018, su mitad de la casa la heredaron sus nueve sobrinos a partes iguales. En ese momento, Ana y Rocío firmaron un contrato formalizando el uso de la casa por parte de Rocío, de forma gratuita y por plazo indefinido; lo que en derecho se llama una cesión en "precario". Descontentos con la situación, dos sobrinos de Tomás interpusieron un juicio de desahucio contra Rocío, para poder desocupar y vender el inmueble. En primera instancia, su demanda fue desestimada por no representar la mayoría de los intereses en la comunidad de bienes (los dos juntos poseían poco más del 11% de la casa) y tener en contra a Ana (titular de un 50%). Pero recurrieron y lograron que a su iniciativa se unieran los siete sobrinos que faltaban. Y esta vez les dieron la razón, con argumentos que el Tribunal Supremo acabó de redondear: dice la sentencia, que los sobrinos no pedían la nulidad del contrato entre abuela y nieta, sino que esta fuera desahuciada, porque la cesión gratuita hecha por una copropietaria sin la aprobación de los demás no beneficiaba a los intereses de la comunidad. El desahucio facilitaría una venta que redundaría en el beneficio económico de todos.

● **Tribunal Supremo, 9/2/2023**

NUESTRO COMENTARIO

El Código Civil dice que los bienes comunes se gestionan con arreglo a lo que acuerde la mayoría de los copropietarios y que cualquiera de



ellos puede solicitar auxilio judicial si cree gravemente perjudicados los intereses comunes. En este caso no había mayoría posible, sino dos bloques de igual peso e intereses enfrentados, lo que hacía lógico acudir al juez en busca de un desempate.

En cuanto a la figura del "precario", se produce cuando una persona da permiso a otra para usar un bien suyo de forma gratuita (salvo gastos ligados al uso, como los consumos o las reparaciones) y por un plazo indefinido (si se pacta un plazo se habla de "comodato").

PRÁCTICAS ABUSIVAS

El fichero de morosos usado como arma

Orange tenía una fea costumbre con los clientes que se iban después de haber estado pagando sus facturas, así como la eventual penalización por incumplir la permanencia, de modo correcto a su entender: tras acabar la relación contractual, les reclamaba el pago de una deuda que antes no había mencionado; y si ellos, disconformes, no la abonaban, les metía en un fichero de morosos.

La Fiscalía inició contra Orange una acción para que cesaran en esa práctica y lo consiguió, pues el juez que la analizó

concluyó que era abusiva. En su opinión, Orange usaba el fichero de morosos como un método de coacción, ya que no exigía el pago de ninguna deuda mientras los perjudicados eran sus clientes y lo hacía después, agitando la amenaza del fichero y presionando con la inclusión para cobrar cantidades supuestamente adeudadas. Es decir, no usaba el fichero para lo que está previsto, que es dar a conocer a otras empresas la solvencia de clientes morosos para prevenir casos similares.

J. Mercantil nº1 Pontevedra, 2/1/2023

NUESTRO COMENTARIO

Esta sentencia sigue la línea dibujada por el Tribunal Supremo en los últimos años, insistiendo en que la inscripción en el fichero de morosos no se hace para cobrar deudas, sino para informar de que no se han podido cobrar y dar pistas sobre la solvencia de las personas. Como ha dicho textualmente, “la inclusión en los registros de morosos no puede constituir una presión ilegítima para que los clientes paguen deudas controvertidas”.

COMUNIDAD DE PROPIETARIOS

Vecinos y árboles que no dejan ver el mar

Carmen tenía atribuido el uso privativo de un jardín comunitario al que solo se podía acceder desde su piso en planta baja. Allí había plantado hacía más de 20 años cuatro araucarias que habían ido creciendo poco a poco hasta alcanzar los pisos superiores. Dos propietarios de esos pisos fueron a juicio para pedir que las talaran o las transplantaran, pues ocultaban las vistas al mar, oscurecían sus casas y obstaculizaban la ventilación.

Carmen alegó que las araucarias ya existían cuando ellos llegaron y que era previsible que crecieran de ese modo. Dijo que no contravenían los estatutos, que no había que respetar ninguna servidumbre de luces o de vistas y que la comunidad nunca se había quejado en su conjunto. Es más, Carmen recordó que en el pasado, uno de los demandantes había votado en la junta a favor de no talar los árboles.

Pero nada de esto fue lo bastante convincente y los demandantes obtuvieron la razón en primera y en segunda instancia, ordenándose a Carmen que talara, transplantara o podara los árboles lo suficiente como para no molestar.

Para el tribunal, era indiferente si la plantación estaba prohibida o no por una norma o reglamento. El perjuicio causado por los árboles estaba probado y superaba lo normalmente tolerable. En cuanto al voto de uno de los demandantes a favor de no talar, no era una opinión a la que tuviera que ser fiel eternamente.

● AP Palma de Mallorca, 16/05/2022

NUESTRO COMENTARIO

Los vecinos deben respetar los estatutos de su comunidad, no hacer actividades dañinas para la finca y no saltarse las normas que sujetan en general a las actividades molestas, insalubres, nocivas, peligrosas o ilícitas. Pero esas normas no recogen toda la complejidad de las relaciones de vecindad, que según el Tribunal Supremo deben analizarse a la luz de lo exigible a la buena fe.

Si tiene un problema de esta clase, necesitará probar que las molestias existen, que no son pasajeras y que tienen entidad suficiente, lo que según los casos puede exigir contratar a un perito.

VIAJES

¿Seguro de cancelación o de adorno?

María iba a participar en una de las grandes citas del circuito mundial de kárate, el Campeonato Internacional K1 Premier League, que se iba a celebrar en Uzbekistán a principios de septiembre. Por eso compró un vuelo de ida y vuelta de Barcelona a Taskent a través de Edreams y un seguro de cancelación y asistencia en viaje con Europ Assistance.

Sin embargo, dos meses antes de la fecha prevista para el campeonato, la World Karate Federation decidió trasladar el escenario del campeonato de Taskent a El Cairo, de modo que María tuvo que prescindir del vuelo y reclamó al seguro el reembolso de los costes cubiertos. Como el seguro la ignoraba y ya llevaba un año reclamando, María acabó recurriendo a la Asesoría Legal de OCU, cuya mediación resultó exitosa: Europ Assistance reconoció que la solicitud cumplía los requisitos para la aplicación de la garantía de anulación y reembolsó los 573,93 euros de los billetes de ida y vuelta a Taskent.

COMENTARIO D&D

Cuando un viaje tiene una finalidad muy específica, conviene cerciorarse de que el seguro de cancelación correrá con los gastos en caso de que algún acontecimiento incontrolable trunque su propósito, al margen de los que por lo general suelen cubrir estos seguros. En el caso de María se trataría, por ejemplo, de una suspensión o aplazamiento del campeonato, de una lesión sufrida tras contratarse el seguro, de no lograr clasificarse para competir... Es crucial revisar concienzudamente las coberturas y exclusiones que vienen en la letra pequeña de la póliza y no solo el resumen, pues la experiencia nos dice que es un producto que suele poner bastantes trabas.



María López
Pintado
Les Franqueses
del Vallès
(Barcelona)

COCHES Y VALOR VENAL

Con eso no me compro otro igual ni parecido

D.A.M. y su padre se dieron un golpe y su coche fue declarado siniestro total por la compañía Línea Directa, donde lo tenían asegurado a todo riesgo. Como indemnización y según establecía la póliza, solo les ofrecían el valor venal, es decir, el valor de mercado que tenía el coche justo antes de accidentarse. Pero lo fijaban en 2.853 euros, de los que restaban 300 de franquicia y 1.451 que a su juicio valían los restos del coche, por lo que no pensaban entregarles más que 1.102 euros.

Disconforme, D.A.M. solicitó ayuda a la Asesoría Legal de OCU, que inició una mediación haciendo suyos sus argumentos: el precio del coche antes de accidentarse era muy superior al ofrecido, como se podía ver en las webs de coches de ocasión, que con menos extras que el suyo y parecida edad y kilometraje podían costar entre 6.000 y 7.800 euros.

Línea Directa no daba su brazo a torcer y respondió que si no estaba de acuerdo con el valor dado por su perito, D.A.M. debía poner en práctica lo previsto en el artículo 38 de la Ley del Contrato de Seguros; a saber: debía nombrar un perito pagado de su bolsillo, que acordase con el de la compañía el valor del vehículo.

Nuestra mediación se entabló entonces con el Defensor del Asegurado, pues la disparidad entre la indemnización ofrecida y los precios de mercado aportados era muy sustanciosa y merecía una explicación en vez de enviar directamente al

asegurado al procedimiento pericial. La solicitud surtió efecto y finalmente, Línea Directa abonó a D.A.M. y a su padre más de 5.900 euros.



**LAS GUÍAS TIPO GANVAM
SOLO ATIENDEN A LA
ANTIGÜEDAD DEL COCHE Y
NO A SU ESTADO DE
CONSERVACIÓN, A LOS
KILÓMETROS RECORRIDOS,
A LOS EXTRAS EN EL
EQUIPAMIENTO...**



COMENTARIO D&D

El valor venal con el que las pólizas a todo riesgo suelen indemnizar los siniestros totales se queda muchas veces corto.

Uno de los métodos más usados para cuantificarlo es recurrir a las guías que manejan los concesionarios y que recopilan el precio de todos los modelos y versiones de coches del mercado, teniendo en cuenta la antigüedad pero no la conservación ni el kilometraje.

También importa el valor que se les dé a los restos del coche, ya que si el propio dueño los vende en el desguace, le descontarán dicho valor de la indemnización.

Cuando no hay acuerdo, se puede acudir al procedimiento pericial del artículo 38 de la Ley del Contrato de Seguros, según el cual cada parte designa un perito y entre los dos fijan un valor tolerable para ambas partes. Si el desacuerdo persiste, se designa a un tercer perito de conformidad. El procedimiento es útil y conviene cuando se habla de cantidades importantes, pues contratar a un perito no es barato.

¿Quiere comunicar su deseo de llevar un perito? Use el modelo que hallará en www.ocu.org/modelos, si aplica los filtros Dinero y Seguros.

EQUIPAJE

Una maleta equetepagada

ENLACE AL CANAL

twitter.com/byneontelegram

o accésese al código QR



Lizeth compró en Volotea un billete para ir de Bilbao a Alicante y posteriormente añadió un suplemento de 19 euros para facturar una maleta de 10 kg.

Sin embargo, en el aeropuerto se despidió y en vez de ir al mostrador de facturación, se presentó con la maleta en la puerta de embarque. El personal dijo que su billete no incluía equipaje de cabina y que por lo tanto no podía embarcar, a menos que pagara 50 euros para que le pusieran la maleta en la bodega. Por más que Lizeth insistió en que su billete

yá incluía el sobrecoste de una maleta facturada, tuvo que pagar los 50 euros para poder volar.

Al llegar a su destino, Lizeth puso una reclamación formal al entender que le habían impuesto un pago pensado para quien decide facturar en el último momento un bulto que no estaba previsto y de hecho paga más que si lo contrata desde el principio, como ella. Como Volotea desestimó la queja, pidió ayuda a la Asesoría Legal de OCU, gracias a la cual recuperó sus 50 euros.

COMENTARIO D&D

Hay dos clases de equipaje. El de mano o cabina no supone ningún coste especial para la compañía, que debe llevarlo igual que lleva al viajero, aunque pueda imponer restricciones a su tamaño. El otro es el equipaje facturado, que la compañía se ofrece a transportar en la bodega del avión como un servicio no obligatorio ni indispensable, a decir del Tribunal de Justicia de la Unión Europea. Las compañías lo pueden cobrar al precio que decidan libremente, para compensarse los costes que les supone (más combustible por la mayor carga del avión, personal que custodia, mueve y factura los bultos...).

Lo que no puede hacer es cobrar dos veces por lo mismo, como en el caso de Lizbeth, ya que hubiera supuesto un enriquecimiento injusto para la compañía.

Conozca el equipaje de mano que admite cada compañía en www.ocu.org/consumo-familia/viajes-vacaciones/informe/tamano-maletas-en-el-avion



**LAS COMPAÑÍAS NO TIENEN
OBLIGACIÓN DE
TRANSPORTAR NINGÚN
BULTO GRATUITAMENTE EN
LA BODEGA**

Le devolvemos 1.200 euros, porque somos buenos

Gabriel se mudó de casa y, aconsejado por un agente de Movistar, dio de baja todos los servicios que tenía con la compañía, para luego contratar la misma tarifa en su nuevo domicilio. Pasado algo más de un año, al revisar una factura, se dio cuenta de que le estaban cargando el doble y llamó a Movistar. El operador le confirmó que pagaba la línea actual y la anterior, y le recomendó poner dos reclamaciones, pidiendo en cada una lo facturado en los seis meses previos. Pero esas reclamaciones se desestimaron con la excusa de que debió reclamar en el plazo de un mes tras recibir la factura errónea.

Como no le daban ninguna facilidad, Gabriel contactó con la Asesoría Legal de OCU, tras cuya mediación logró recuperar lo cobrado de más: ¡1.192,51 euros!

COMENTARIO D&D

Movistar devolvió el dinero como si lo hiciera de favor y “con el ánimo de resolver la situación”, alegando que Gabriel debió reclamar en un mes desde que le llegó la factura (ampliado por ellos graciosamente a seis), tal y como establece el artículo 4, de la Orden ITC/1030/2007, de 12 de abril. Lo que no dijo es que esa orden solo regula un procedimiento específico: el de resolución de controversias por la vía administrativa ante la Oficina de Atención al Usuario de Telecomunicaciones del Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital. Una vía que no cierra la posibilidad de reclamar a la compañía mientras no prescriba la posibilidad de hacerlo, por otras vías de consumo o judiciales, para lo que el plazo dura según los casos 3 o 5 años.



Gabriel Álvaro Garrido
Laguna de Duero
(Valladolid)

EN PRÓXIMOS NÚMEROS

LA NUEVA LEY DE VIVIENDA
SEGUROS DE RESPONSABILIDAD CIVIL
RENEGOCIAR LA HIPOTECA
DOCUMENTOS PARA GUARDAR
TENER UN ANIMAL, NUEVO ESCENARIO
PERMISOS LABORALES RETRIBUIDOS
DEDUCCIONES ESCOLARES
PEDIDOS ONLINE

Consulte nuestras publicaciones en www.ocu.org/revistas

Dinero y Derechos

Editada por: OCU Ediciones
C/ Albaracín, 21. 28037 Madrid

Editor Responsable
OCU Ediciones

Depósito legal M-809-1990
Imprime Rotocobrhi S.A.

Se prohíbe terminantemente la utilización con fines publicitarios o comerciales de los artículos (texto e ilustraciones), del nombre de Dinero y Derechos o del término «Compra Maestra». La utilización con otros fines debe ser autorizada mediante acuerdo previo y por escrito con el editor.

No tenemos publicidad: nuestras publicaciones no contienen ni una sola línea pagada o inspirada por productores o vendedores, ni por intereses políticos, ideológicos o financieros.

Nuestras oficinas (suscripciones y ventas) permanecen abiertas de 9:00 a 16:00, de lunes a viernes. Para agilizar los trámites administrativos sobre cualquier asunto relacionado con su suscripción, no olvide indicarnos su número de suscriptor, que aparece en la etiqueta de envío de la revista y en su carné de socio de OCU.

CÓMO CONTACTAR CON NOSOTROS

www.ocu.org/contacto

Atención al socio

913 009 154
lunes a jueves de 9:00 a 16:00
viernes de 9:00 a 14:00

Asesoría Jurídica

913 009 151
lunes a jueves de 9:00 a 18:00,
viernes de 9:00 a 14:00

Asesoría laboral

913 009 147
lunes a jueves de 9:00 a 18:00
viernes de 9:00 a 14:00

Asesoría de Banca

913 009 140
lunes a viernes de 9:00 a 14:00

Asesoría Fiscal

913 009 153
lunes a viernes de 9:00 a 14:00
(en abril, mayo y junio, de lunes a jueves se alarga hasta las 18:00)

Ilustración portada

I. Mouronte B.

¿CUÁNTO CUESTA SER SOCIO DE OCU?

Consulte nuestras tarifas aquí:



www.ocu.org/info/precios-suscripcion

Seguro de Asistencia en viaje

El verano ya está aquí y con él las ansiadas vacaciones. Si quieres un viaje sin imprevistos, contrata online, en la web de OCU Plus, el **Seguro de asistencia en viaje de IATI** para socios suscriptores de OCU.

Encontrarás pólizas adaptadas a tus necesidades específicas (escapadas por Europa, grandes viajes, familias, viajes de aventura,etc.).



www.ocu.org/ventaja-seguro-viaje

15%

DE DESCUENTO
EN LA PÓLIZA

• REPATRIACIÓN O TRANSPORTE SANITARIO DE HERIDOS INCLUIDOS EN SU TOTALIDAD

Se pueden contratar hasta 4.800.000 € de asistencia sanitaria. Sin límite de edad, excepto en la póliza de aventura. Cobertura opcional de anulación de viaje.

• CENTRAL DE ASISTENCIA DISPONIBLE LAS 24 H

Ofrece atención en español y a través de distintos canales: teléfono, whatsapp, mail o app.

Teléfono para
información



932 014 943

