

**IGNACIO SALAS**  
PRESIDENTE DE  
LA ACADEMIA DE LAS  
CIENCIAS Y LAS ARTES  
DE TELEVISIÓN

## **SOBREENDUDAMIENTO**

### **ANÁLISIS**

Raviolis y tortellinis  
Lavavajillas líquidos

### **MÁS...**

¿Son necesarios los  
productos *light*?

Rebajas y devoluciones  
de productos

investigación  
EXCLUSIVA

# **INMOBILIARIAS**

Mejora un poco la calidad  
del servicio pero subsisten  
las graves irregularidades

## ¿Qué es Idea Sana. EROSKI?

Son propuestas, consejos, ideas e información sobre alimentación y estilos de vida saludables. A través de monográficos mensuales, Idea Sana te informa sobre el modo para alcanzar una calidad de vida plena y respetuosa con el entorno.

**IdeaSana.**  
**EROSKI**  
www.ideasana.com

“ En este número de Idea Sana EROSKI te damos ideas para que cuides durante el invierno tu salud y la de tu familia con alimentos de temporada ”

entra y descúbrelo  
[www.ideasana.com](http://www.ideasana.com)

**consumer**  
**EROSKI**

La revista del consumidor de hoy

Nº 95. Enero 2006  
Tirada: 282.075 ejemplares  
Edita: Eroski S. Coop.  
con el patrocinio de  
Fundación Eroski

[www.consumer.es](http://www.consumer.es)



#### CONSEJO DE REDACCIÓN:

Arantza Laskurain, Ricardo Oleaga,  
Iñaki Larrabeiti, Marta Areizaga,  
Eduardo Cifrián

#### DIRECTOR:

Ricardo Oleaga

#### REDACTORA JEFE:

Ainara Zarraga

#### Edición en Internet:

Iker Merchán

#### Documentación y suscriptores:

Eduarne Ormazabal

#### Investigación de Portada:

REDACCIÓN: Ricardo Oleaga

TOMA DE DATOS: Append

Entrevista: Amaia Uriz

Informe: Ana López

Alimentación: Maite Zudaire, Genma Yoldi

Brevés: Azucena García

Salud: Eukeni Olabarrieta

Psicología: Pepe Romo,

Marisa López Ibarrodo

Medio Ambiente: Alex Fernández

#### Análisis comparativos:

RESPONSABLE DE LA SECCIÓN:

Iñaki Larrabeiti

INTERPRETACIÓN Y DIVULGACIÓN:

Mónica Cid

Microbiología y Química:

Juan Carlos San Vicente

REDACCIÓN: R. Oleaga, Iker Merchán

Nuevas tecnologías: Jordi Sabaté

Economía doméstica: Miren Rodríguez

Miscelánea: Amaia Uriz

Consejos: Ana López

Consultorio y Sentencias: Lidia Barrio

#### Redacción y Administración de CONSUMER EROSKI:

Eroski Publicaciones

Bº San Agustín, s/n

48230 Elorrio (Vizcaya)

Tel: 946 211 487. Fax: 946 211 614

Depósito legal: TO-707-1997 ISSN: 1138-3895

Arte y Maquetación: rosmé-COMUNICACIÓN GRÁFICA. Fotografía: Iñaki Oñate, Zig Zag, Rubén García, Felipe Loyola. Infografía: Aitor Egumoa. Ilustración: Antton Dueso, Marta Antelo. Fotomecánica: Lithos. Impresión: Altair Quebecor.

**CONSUMER EROSKI** es una revista de consumo editada por Eroski Scoop, con el patrocinio de Fundación Eroski. La cooperativa de consumo Eroski, asociación de consumidores legalmente reconocida y fundadora de Grupo Eroski, destina el 10% de sus beneficios a la información del consumidor.

**CONSUMER EROSKI** informa al consumidor sobre sus derechos y le ayuda a tomar las decisiones que más le convienen en su vida cotidiana.

**CONSUMER EROSKI** es un medio de comunicación comprometido con el consumo sostenible y sensibilizado con la reducción del impacto medioambiental.

**CONSUMER EROSKI** es una revista gratuita que no admite publicidad.

**CONSUMER EROSKI** no publica ninguna información relacionada con la actividad empresarial de la cooperativa que la edita.

**CONSUMER EROSKI** no permite la reproducción de los contenidos que publica, salvo autorización expresa. Y queda prohibida la utilización de cualquier contenido de esta revista con fines comerciales o publicitarios.



## 4 Inmobiliarias

Técnicos de CONSUMER EROSKI visitaron, haciéndose pasar por clientes interesados en la compra de una vivienda, 318 agencias inmobiliarias repartidas en 18 ciudades del país

## 14 Sobreendeudamiento

Las deudas de los hogares crecieron el año pasado casi dos veces más que el importe de sus activos financieros

## 32 TORTELLINI Y RAVIOLI, FRESCOS Y SECOS

La pasta fresca es más cara pero quedó mejor en la cata

## 32 LAVAVAJILLAS DILUIDOS Y CONCENTRADOS

Compensan los concentrados

## 18 ¿SON NECESARIOS LOS ALIMENTOS LIGHT?

## 22 PÓLIPOS DE COLON

## 24 FALTA DE DESEO SEXUAL

## 26 RESIDUOS CÁRNICOS

## 36 ENCICLOPEDIAS Y DICCIONARIOS EN INTERNET Y CD

## 38 SECADORAS DE ROPA

## 40 ¿CÓMO FUNCIONAN LOS INVERNADEROS?

## 42 REBAJAS

## 44 Consultorio legal

## 46 Cartas

## 47 Lectores

**Ignacio Salas,**  
presidente de la Academia de  
las Ciencias y las Artes de Televisión

“La crítica del intelectual que afirma que apenas ve la tele discutible. Creo que no le gusta el medio, no es que no le interese el contenido”



# Mejora un poco la calidad del servicio pero subsisten las graves irregularidades



UN TERCIO DE LAS INMOBILIARIAS SUSPENDEN. EL DINERO NEGRO SE SIGUE ACEPTANDO EN LA MAYORÍA DE ELLAS. LAS VPO SE VENDEN A PRECIOS DE VIVIENDA LIBRE

El mercado inmobiliario español es uno de los sectores que mayor crecimiento ha vivido en los últimos años. Según el INE, en 2003 las actividades inmobiliarias tuvieron un volumen de negocio superior a los 70.000 millones de euros, un 14% más que en 2002. Este crecimiento del negocio ha permitido que miles de personas opten, como alternativa de negocio, por la apertura de una agencia inmobiliaria. Los requisitos mínimos para abrir una agencia inmobiliaria son inalcanzables (se requieren entre 30.000 y 60.000 euros y un local de unos 70 metros cuadrados). No es de extrañar, pues, que el número de franquicias inmobiliarias haya crecido el pasado año un 40%.

Para analizar la calidad de servicio que ofrecen estos negocios, técnicos de CONSUMER EROSKI visitaron, haciéndose pasar por clientes interesados en gestionar la compra de una vivienda, 318 agencias inmobiliarias repartidas en 18 ciudades del país: Madrid, Barcelona, Valencia, Sevilla, Málaga, Bilbao, A Coruña, Oviedo, Pamplona, Vitoria, San Sebastián, Murcia, Alicante, Córdoba, Granada, Valladolid, Santander y Zaragoza.

Más de una de cada tres inmobiliarias (el 32% de las estudiadas) suspenden el examen de CONSUMER EROSKI, el 19% con un "regular" y el 13% con un "mal" o "muy mal". Y una de cada tres logra un mediocre "aceptable", mientras que sólo el 5% recibe un "muy bien" (no hay ninguna "excelente") y el 32% restante se queda en un "bien" como nota final. Tras este adelanto de notas finales, cabe detallar los grandes apartados de la investigación: el 37% de las inmobiliarias proporcionaron un asesoramiento comercial deficiente o, cuando menos, muy mejorable, ya que no informaron sobre aspectos básicos de las viviendas como su antigüedad, la altura a la que esta-

ban situadas en la vivienda, si disponían de calefacción central o individual o si tenían trastero o garaje. Además, las inmobiliarias siguen cometiendo graves irregularidades: el 60% aceptaron mediar -sin poner impedimento alguno- en operaciones con dinero negro entre sus clientes. De hecho, en algunos casos era incluso un requisito para formalizar la compra venta. Y las pocas inmobiliarias (un 10% de las visitadas) que ofrecen Viviendas de Protección Oficial (VPO) lo hacen en todos los casos a precios equiparables a los de las viviendas de mercado libre. Ya en otro ámbito, tres de cada cuatro inmobiliarias no facilitaron información alguna sobre la coyuntura del mercado de la vivienda (si merecía o no la pena comprar en ese momento y los motivos).

Pero todo fue tan negativo, lo mejor fue el trato personal: apenas el 12% de las inmobiliarias dieron un trato inad-

cuado a los colaboradores de EROSKI CONSUMER que se hicieron pasar por clientes. Esta variable del examen se midió valorando el interés mostrado por el profesional, la actitud adoptada y la amabilidad en el trato.

Si se compara la situación del sector inmobiliario entre las diversas ciudades estudiadas, se comprueba que dista bastante de unas a otras: más de la mitad de las inmobiliarias visitadas en Sevilla y Granada y alrededor del 40% de las estudiadas en Murcia, Pamplona, Córdoba, Santander, Málaga, Valencia y Bilbao suspenden el examen. El resto de ciudades (A Coruña, Alicante, Barcelona, Madrid, Oviedo, San Sebastián, Valladolid, Vitoria y Zaragoza) obtienen resultados similares: suspenden entre un 15% y un 25% de las agencias inmobiliarias. En ninguna ciudad la proporción de inmobiliarias merecedora de un suspenso fue inferior al 15%.

En general, la gestión de las inmobiliarias ha mejorado sólo relativamente (esta revista publicó un informe similar a este en enero de 2002). Hace ahora cuatro años, el 60% de las inmobiliarias visitadas (en aquella ocasión fueron 56, en este estudio han sido 316) no exponían con detalle y claridad las características de las viviendas ofreci-

## Resumen global

CIUDAD <sup>1</sup>	Profesionalidad en la gestión <sup>2</sup>	Calidad del servicio <sup>2</sup>	NOTA MEDIA FINAL
A Coruña	Regular	Bien	Aceptable
Alicante	Regular	Bien	Aceptable
Barcelona	Aceptable	Aceptable	Aceptable
Bilbao	Mal	Bien	Regular
Córdoba	Mal	Aceptable	Mal
Granada	Mal	Aceptable	Mal
Madrid	Regular	Bien	Aceptable
Málaga	Mal	Bien	Regular
Murcia	Aceptable	Aceptable	Aceptable
Oviedo	Mal	Bien	Regular
Pamplona	Mal	Aceptable	Mal
S. Sebastián	Bien	Bien	Bien
Santander	Mal	Bien	Regular
Sevilla	Mal	Aceptable	Mal
Valencia	Mal	Bien	Regular
Valladolid	Mal	Bien	Regular
Vitoria	Aceptable	Aceptable	Aceptable
Zaragoza	Mal	Bien	Regular
<b>MEDIA</b>	<b>MAL</b>	<b>BIEN</b>	<b>REGULAR</b>

(1) Se han visitado 318 inmobiliarias: en Madrid y Barcelona 30; en Valencia, Sevilla y Zaragoza 20; en Bilbao y Málaga 18; en Murcia, Alicante, Córdoba y Valladolid 16, y en Vitoria, Pamplona, San Sebastián, Granada, Oviedo, A Coruña y Santander 14.  
(2) Para comprobar a qué se refiere cada uno de los apartados, véanse los siguientes cuadros pormenorizados.



das, mientras que hoy son sólo el 37%. Se ha comprobado también evolución positiva en la información sobre la coyuntura de mercado: en 2002 ninguna informó al respecto, mientras que en el actual informe el 26% sí dieron esta información al cliente. Finalmente, aunque la infracción sigue siendo mayoritaria, ha descendido notablemente la proporción de inmobiliarias que aceptan dinero negro, de un 98% en el informe de 2002 hasta el 60% actual.

### Asesoramiento comercial mediocre

El 37% de las inmobiliarias no proporcionaron un asesoramiento comercial aceptable. Las ciudades con peores valoraciones medias para sus inmobiliarias son, al respecto, Córdoba, Murcia, Pamplona, Sevilla y Vitoria, con un "regular". Por el contrario, las de A Coruña, Madrid, Málaga, Oviedo, San Sebastián y Valladolid consiguieron una nota media de "bien". Así, hablando de todo el ámbito de la investigación, el 54% de las inmobiliarias no comentaron aspectos tan importantes como la altura a la que estaban situadas las viviendas ofrecidas, el 57% y el 34%, respectivamente, no señalaron si disponían de trastero (bodega o similar) o garaje, y siete de cada diez no especificaron si las viviendas disponían de calefacción central o individual. Incluso un 58% de las inmobiliarias no hicieron referencia a la antigüedad de las viviendas ofrecidas a los técnicos de ésta revista. Por el contrario, en más del 90% de las inmobiliarias se facilitaba, cuando hablaban de las viviendas ofrecidas, información relacionada con la superficie de la vivienda y el número de habitaciones y baños.

Continuando con el asesoramiento comercial, en una de cada diez inmobiliarias no se ofrecieron datos (sobre el ambiente social de la zona, la seguridad, características culturales, etc.) acerca de las zonas o barrios en las que estaban situadas las viviendas. Además, el 27% de las inmobiliarias no profundizaron detalladamente en este aspecto, a pesar de que el cliente preguntó abiertamente por ello. Otro tanto sucede respecto a los servicios

de cada zona (centros escolares, supermercados, centros de salud, servicios de transporte, etc.); en el 41% de las inmobiliarias no se facilitaron o se desconocían esos aspectos.

### ¿Se adaptan a las necesidades del cliente?

Las inmobiliarias visitadas se adaptaron, en general, a las demandas planteadas por el cliente respecto a las características y precios de las viviendas: tres de cada cuatro aprobaron este apartado. Por ciudades, aunque todas aprueban, las inmobiliarias de Barcelona, Córdoba, Granada, Santander, Sevilla y Valencia se debieron conformar con un mediocre "aceptable", mientras que las del resto de ciudades (las restantes doce hasta completar las dieciocho) llegaron hasta un "bien".

Se ha valorado positivamente la iniciativa propia de ofrecer, además de las viviendas cuyas características se ajustasen perfectamente a las planteadas por el cliente (casi la mitad lo hace en precio y cuatro de cada diez en las características que se solicitaron), otras que por cualesquiera razones pudieran interesar al cliente. Así, una de cada tres inmobiliarias ofrecieron también viviendas de diferentes características y el 43% mostró viviendas de diferente precio al inicialmente solicitado por el cliente (en ambos casos las mejores inmobiliarias son las visitadas en Zaragoza y Madrid).

### Material informativo

Dentro de éste mismo apartado, también se midió la cantidad y calidad de la información escrita que se facilitó al usuario interesado en adquirir una vivienda. En general, las inmobiliarias visitadas cumplieron satisfactoriamente, entregando planos detallados o folletos, revistas, fichas con las características de las viviendas, memorias de calidades, etc. Sin embargo, el 11% de las inmobiliarias no facilitaron al cliente ninguna información por escrito sobre los pisos ofertados, ni tan siquiera una tarjeta de visita con la que poder contactar con el establecimiento. Finalmente, en cuanto a la información facilitada, los medios utilizados para mostrar los

pisos son muy variados: el 36% utilizó fotografías (todas las inmobiliarias visitadas en A Coruña y el 86% de las de Santander), el 47% empleó planos (el 93% de las visitadas en San Sebastián) y el 42% emplazó a visitarlas directamente. Menos usuales son los videos, CDs o DVDs y las maquetas (sólo los emplean el 4% de las inmobiliarias visitadas).

### Dinero B o dinero negro

Como ya se ha dicho, el 60% de las inmobiliarias aceptaron mediar, sin poner ningún tipo de impedimento, en operaciones con "dinero negro" entre sus clientes. La mecánica es la siguiente: la escritura no se realiza por el montante total de la compraventa y de ésta manera el cliente evita pagar el IVA (7%) del dinero no escriturado, así como los gastos de notaría de ese dine-

ro (con su IVA del 16%). El principal beneficiario de ésta práctica ilegal no es la agencia inmobiliaria, sino el cliente que vende el piso. Pues bien, de las 318 inmobiliarias estudiadas, más del 90% de las visitadas en Sevilla, Granada, Valencia y Málaga no se negaron a ser intermediarias en operaciones con dinero opaco al fisco en la compra de una vivienda. Otro tanto sucedió en siete de cada diez de las estudiadas en Santander, en el 60% de las visitadas en Córdoba y Zaragoza, alrededor del 56% de las de A Coruña, Valladolid y Bilbao y en la mitad de las visitadas en Madrid, Barcelona, Oviedo y Pamplona. En definitiva, la situación, a pesar de haber mejorado en relación al informe realizado por ésta revista en 2002 (el 98% de las inmobiliarias visitadas en esa ocasión aceptó mediar en operaciones con dinero

Lo mejor fue el trato personal: apenas el 12% de las inmobiliarias dieron un trato inadecuado a los colaboradores de CONSUMER EROSKI que se hicieron pasar por clientes



## Profesionalidad en la gestión

CIUDAD	Transparencia en la gestión inmobiliaria <sup>1</sup>	Información sobre coyuntura de mercado <sup>2</sup>	NOTA MEDIA
A Coruña	Aceptable	Aceptable	Regular
Alicante	Aceptable	Mal	Regular
Barcelona	Regular	Bien	Aceptable
Bilbao	Mal	Regular	Mal
Córdoba	Mal	Regular	Mal
Granada	Muy mal	Aceptable	Mal
Madrid	Regular	Regular	Regular
Málaga	Muy mal	Aceptable	Mal
Murcia	Aceptable	Regular	Aceptable
Oviedo	Mal	Mal	Mal
Pamplona	Mal	Regular	Mal
S. Sebastián	Bien	Aceptable	Bien
Santander	Mal	Mal	Mal
Sevilla	Muy mal	Aceptable	Mal
Valencia	Muy mal	Regular	Mal
Valladolid	Mal	Aceptable	Mal
Vitoria	Bien	Aceptable	Aceptable
Zaragoza	Muy mal	Regular	Mal
<b>MEDIA</b>	<b>MAL</b>	<b>REGULAR</b>	<b>MAL</b>

(1) Se comprobó si las inmobiliarias aceptan mediar con dinero negro o dinero B de sus clientes. También se comprobó si el precio al que venden las viviendas de VPO (cuando disponen de ellas) es inferior o no al de las viviendas de mercado libre. Asimismo, se ha analizado si las inmobiliarias exponen o informan desde un primer momento sobre todas las viviendas que se ajustan en la zona a las características solicitadas por el cliente.

(2) Se ha analizado la cantidad y calidad de la información facilitada por las inmobiliarias sobre la coyuntura del mercado de la vivienda (tipos de interés hipotecarios, situación general del mercado, promociones inmobiliarias próximas en el tiempo...). En resumen, sobre si es buen momento para comprar vivienda y porqué.

negro entre sus clientes), continúa siendo manifiestamente irregular.

**Viviendas de protección oficial**

Las pocas inmobiliarias (un 10% de las visitadas) que ofrecen Viviendas de Protección Oficial (VPO) lo hacen en todos los casos a precios equiparables a los de las viviendas de mercado libre, cuando todas las legislaciones señalan que este tipo de viviendas sólo pueden venderse a unos precios inferiores a los del mercado libre. La venta de éste tipo de inmuebles a un coste mucho más alto del permitido por las distintas legislaciones es posible mediante el pago de una parte en dinero "B". Se trata de uno de los fraudes más comunes en las segundas transmisiones o ventas de las Viviendas de Protección Oficial. Las VPO de menos de determinada antigüedad (los años dependen en cada Comunidad Autónoma) no se pueden vender por encima de un precio máximo estipulado por la legislación de cada territorio.

**Buen trato personal**

La situación es muy similar (y positiva) en las 18 ciudades: apenas el

12% de las inmobiliarias dispensaron un trato inadecuado al cliente, circunstancia medida en factores como el interés mostrado por el comercial, la actitud adoptada, la amabilidad en el trato y, en general, en la atención y servicios dispensados al cliente. De todos modos, las que ofrecieron una mejor atención personal fueron las inmobiliarias visitadas en Valencia, Valladolid y Zaragoza (nota media de "muy bien" en éste apartado). El resto de ciudades obtienen valoraciones situadas entre el "Bien" (doce de las 18) y el "aceptable" (en Sevilla, Murcia y Córdoba). Además, una de cada cuatro inmobiliarias visitadas obtuvieron una calificación de "excelente" gracias a la atención personal proporcionada.

**¿Informan sobre los gastos extra?**

Siete de cada diez inmobiliarias sí detallaron información sobre los gastos que el usuario debe soportar, aparte del precio, en la compra de una vivienda, ya sea ésta nueva o de segunda mano. Los más citados fueron los que hacían referencia a los gastos

notariales (casi nueve de cada diez inmobiliarias informaron sobre ellos) o los gastos relacionados con el Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y el Registro de la Propiedad (en siete de cada diez se informó sobre ambos aspectos). Además, en el 44% se citaron otra serie de aspectos relativos a los gastos que influyen a la hora de comparar una vivienda. Muchas de las inmobiliarias hicieron hincapié en los trámites del préstamo hipotecario (incluso se ofrecieron a gestionarlo), el IVA aplicable, etc. Así, en muchas de las agencias inmobiliarias que se visitaron se concretó que los gastos relativos a la formalización de la compra de una vivienda vienen a ascender a entre un 10% y un 12% del precio total de la misma. Dentro de éstos gastos, todas las inmobiliarias incluyen las comisiones que cobran por sus gestiones, aunque son muy pocas (apenas el 5%) las que aclaran a cuánto ascienden sus honorarios (citan entre un 1% y un 5% del precio total de la vivienda solicitada por el propietario). Eso sí, tal y como se señala en cuadro aparte, un 63% de las inmobiliarias aceptaron que el precio de los pisos a la venta era negociable. ◀

**RECOMENDACIONES PARA LA BÚSQUDA Y LA COMPRA**

**Características de la vivienda.** Es fundamental tener una idea lo más clara posible de nuestras necesidades y preferencias: el espacio que precisamos (número de dormitorios y cuartos de baño), las comodidades que nos interesan (ascensor, calefacción central, gas...), si queremos vivienda nueva o de segunda mano, su ubicación (la distancia al trabajo o a la casa de familiares y amigos)...

**Cuánto podemos pagar.** Analice su situación económica (la del momento de la compra y la que previsiblemente tendremos a unos años vista) y su capacidad de endeudamiento (ahorros, ingresos mensuales, posibilidades de financiación, etc.) para saber cuál es la cantidad máxima que puede invertir en la compra. Antes de empezar a ver pisos, pregunte en varios bancos y cajas de ahorro cuánto dinero le podrían prestar. Esa cantidad será el primer filtro en la búsqueda de vivienda y le ahorrará posteriores sorpresas y decep-

ciones. Lo más habitual es que las entidades financieras concedan sólo el 80% del valor de la vivienda como crédito hipotecario. El otro 20% deberá salir de los ahorros del comprador.

**Gastos extra.** Además del precio de la vivienda, hay que afrontar una serie de gastos extra (notaría, registro, gestoría...) que suponen una importante suma (generalmente entre el 10% y el 12% del importe de la vivienda). Es fundamental tener algo ahorrado porque la hipoteca se concede sobre el coste de la casa y no sobre todas las cantidades que se habrán de abonar.

**Dónde y cómo buscar.** Para esta fase se recomienda paciencia y perseverancia: cuánto más tiempo invierta buscando la vivienda que más se ajusta a sus necesidades, más probabilidades tendrá de dar con ella. La búsqueda puede hacerse de forma personal (recorriendo las zonas preferidas, utilizando consejos de familiares o amigos, buscando en periódicos o revistas

**Es recomendable informarse antes.** Antes de comprarla, hay que preguntar al presidente de la comunidad de vecinos a la que pertenece el inmueble, o al administrador de fincas que realiza esa gestión, sobre la situación de la misma: si está al corriente de los pagos de la cuota de comunidad. Recuerde que esas deudas no pertenecen a la persona que las causa, sino que son propias del inmueble, independientemente de quien sea su propietario. Asimismo, se debe acudir al Ayuntamiento para conocer la situación del inmueble respecto al pago de impuestos municipales (como el IBI).

**Contrato de compra-venta.** Procure que en él queden recogidos todos los acuerdos a los que llegue con el vendedor, no se fíe de lo acordado verbalmente. Asegúrese de que no hay cláusulas abusivas y de que se fija una fecha para la entrega de la vivienda (incluyendo penalizaciones por retrasos). Si la compra-venta de vivienda es entre particulares, un abogado de confianza o una gestoría le ayudarán a elaborar el contrato. No desembolse cantidad alguna hasta que no esté del todo de acuerdo con el contrato.

**Dinero B.** No lo emplee en la adquisición de la vivienda. Aunque se ahorra en impuestos y gastos, lo cierto es que, además de exponerse a sanciones, no se podrá aprovechar de la deducción fiscal por adquisición de vivienda por las cantidades que no figuren en el contrato o escritura. Además, al ser el precio inferior al real, si después de un tiempo quiere vender la vivienda tendrá que declarar un incremento de patrimonio mayor y pagar más por el Impuesto de Plusvalía.

**Calidad de servicio y asesoramiento**

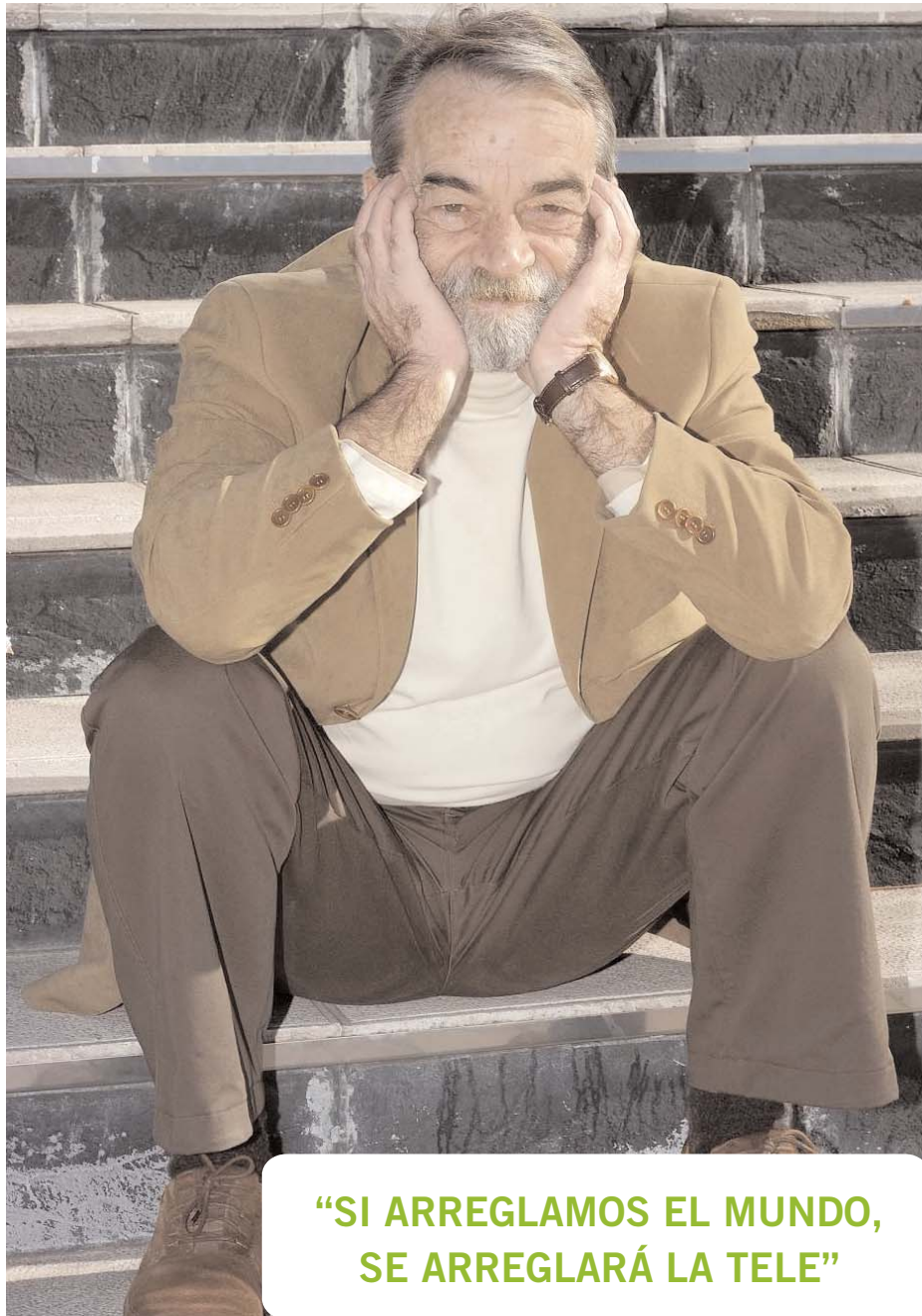
CIUDAD	Asesoramiento comercial <sup>1</sup>	Atención personal <sup>2</sup>	Respuesta a las necesidades <sup>3</sup>	NOTA MEDIA
A Coruña	Bien	Bien	Bien	Bien
Alicante	Aceptable	Bien	Bien	Bien
Barcelona	Aceptable	Bien	Aceptable	Aceptable
Bilbao	Aceptable	Bien	Bien	Bien
Córdoba	Regular	Aceptable	Aceptable	Aceptable
Granada	Aceptable	Bien	Aceptable	Aceptable
Madrid	Bien	Bien	Bien	Bien
Málaga	Bien	Bien	Bien	Bien
Murcia	Regular	Aceptable	Bien	Aceptable
Oviedo	Bien	Muy bien	Bien	Bien
Pamplona	Regular	Bien	Bien	Aceptable
S. Sebastián	Bien	Bien	Bien	Bien
Santander	Aceptable	Bien	Aceptable	Aceptable
Sevilla	Regular	Aceptable	Aceptable	Aceptable
Valencia	Aceptable	Muy bien	Aceptable	Bien
Valladolid	Bien	Muy bien	Bien	Bien
Vitoria	Regular	Bien	Bien	Aceptable
Zaragoza	Aceptable	Muy bien	Bien	Bien
<b>MEDIA</b>	<b>ACEPTABLE</b>	<b>BIEN</b>	<b>BIEN</b>	<b>BIEN</b>

(1) Se han analizado la exposición de las características de las viviendas ofertadas, el detalle de las explicaciones, el conocimiento de las diferentes zonas, sus servicios, infraestructuras, características socioculturales, etc. Asimismo se ha valorado el conocimiento del comercial de las ayudas o subvenciones públicas en la compra de la vivienda y la exposición realizada acerca de los posibles gastos derivados de la compra. (2) Se ha tenido en cuenta el interés del comercial, la actitud adoptada, la amabilidad en el trato y, en general, la atención y servicios dispensados. (3) Se ha estudiado si las viviendas ofertadas se ajustan a lo planteado por el cliente. Además, se ha analizado la respuesta a los requerimientos del cliente sobre el precio de las viviendas, y las soluciones aportadas a los intereses, demandas, problemas y sugerencias planteadas. Finalmente, se ha analizado la información escrita facilitada por las inmobiliarias sobre los pisos ofrecidos.



# IGNACIO SALAS

Presidente de la Academia de las Ciencias y Artes de Televisión



**“SI ARREGLAMOS EL MUNDO,  
SE ARREGLARÁ LA TELE”**

En 2006 se conmemora el cincuentenario de la televisión en España. Medio siglo de un fenómeno que ha influido de tal manera en la sociedad, que para muchas personas sólo existe lo que aparece en pantalla. La efeméride coincide, además, con la implantación de la televisión digital terrestre (TDT) en un panorama televisivo analógico que suma un canal nuevo que ya emite y otro que lo hará en los próximos meses. En la ciudad de la imagen, un polígono al sur de Madrid donde se concentran los edificios de las sedes de algunas de las principales cadenas de televisión, charlamos con Ignacio Salas, presidente de la Academia de Ciencias y Artes de la Televisión (Atv). El organismo, ideado por Jesús Hermida y germinado junto con otros grandes del mundo televisivo, tiene casi una década de vida silenciosa con el quijotesco propósito de defender la imagen de

un medio de comunicación que es también un electrodoméstico, mueve cantidades ingentes de dinero, estrella u oculta a personas y personajes e, incluso, para algunos estudiosos, inauguró una nueva era al transmitir en directo el impacto de los aviones terroristas contra las Torres Gemelas el 11M.

#### ¿Para qué necesitaba la televisión una academia?

Es un intento de aglutinar a todos los profesionales de la industria, pues si bien competimos en el mercado, también compartimos los mismos problemas. La Academia quiere ejercer el papel de árbitro haciendo valer su rol para resolver conflictos y salvaguardar el buen funcionamiento del mundo de la televisión. En la medida en que somos un agente útil para el sector, asumimos una función social que nos hace válidos para el conjunto de la ciudadanía.

#### ¿Esa aspiración se concreta en el principio fundacional de querer canalizar “la presentación al público del punto de vista de los creadores de la televisión”?

El significado último de esta frase habría que preguntársela a Jesús Hermida, el fundador y mentor de la Atv, pero algo tendrá que ver con que las manifestaciones que salen de esta casa cuenten con el aval de los grandes del medio reunidos aquí. La Academia tiene el propósito de colaborar en la corrección de la percepción tan negativa que se tiene de la televisión. Es curioso, el cine, desde sus inicios, contó con el beneplácito de la sociedad y los críticos, y mereció una etiqueta favorable, amparada en la cultura y su función dinamizadora de la riqueza de los conocimientos. En cambio, la tele, incluso cuando aún estaba en pañales, fue mirada con desconfianza y tildada de perversa.

#### ¿Desde el comienzo? Mi abuelo invitaba a ver la tele a los vecinos que llegaban a casa con sus sillas a seguir el parte o los toros.

La tele se sigue viendo, pero con vergüenza. En nuestro país sus dos primeras décadas de vida se sucedieron en blanco y negro, bajo un régimen dictatorial que la tomó como

vocero particular. Pero eso no la convirtió en un instrumento feo, podía ser antipática pero no maligna. Ahora es la culpable de que los niños sean obesos y de que las personas no disfruten leyendo. Si se le otorga semejante poder, también debería creerse que es causante de magníficas hazañas. Pero no hace lo uno ni lo otro, es un mero transmisor.

**¿Todavía cree en aquellas premisas que tradicionalmente se le otorgan al medio televisivo: informar, formar y entretener?**  
Lo dejaría en una: la misión de la televisión es entretener. Eso no significa que tenga que hacerlo de manera aburrida o sin pretensiones. Puede valerse de la cultura y del buen gusto, y en muchas ocasiones lo ha hecho. La actual crítica descarnada del intelectual que afirma que apenas ve la tele es discutible. Creo que a esa persona no le gusta el medio. No es que no le interese el contenido, sino que el concepto mismo de lo que es la televisión no le resulta atractivo. Pero eso no convierte en mala a la tele.

**“LA CRÍTICA DEL INTELLECTUAL QUE AFIRMA QUE APENAS VE LA TELE ES DISCUTIBLE. CREO QUE NO LE GUSTA EL MEDIO, NO ES QUE NO LE INTERESE EL CONTENIDO”**

tos 50 años la tele. Si yo digo: “Tenemos chica nueva en la oficina...”, ¿puede usted terminar esta frase? Y si digo: “Hasta aquí puedo leer”, ¿sabe quién soy?

**Seguramente sí. ¿Era otra televisión, o eran otros tiempos?**  
La tele que se hace ahora es menos ingeniosa, menos fresca, menos experimental y menos atractiva. De acuerdo. Pero admitamos también que la calidad del cine, el teatro, la literatura o la arquitectura es menor que la que se lograba antes. Si se analizan las manifestaciones artísticas o creadoras del ser humano actual se llega a la misma conclusión. No niego que habrá autores que gustan, porque cuando se produce tanto es imposible que no haya algo bueno. Pero, y esto es cosa de todos, no hay manifestaciones notorias. No hay un Beethoven, pero tampoco unos Beatles, ni un Billy Wilder o un Hemingway. Dónde está la vanguardia. Dónde los referentes no efímeros. Intuyo que dentro de 200 años habrá pocos nombres que cronológicamente se puedan situar en los últimos quince años del siglo XX y

Ver la tele no es malo, pero hacerlo 10 horas al día seguramente no es bueno. De todas formas, tampoco lo es practicar deporte 8 horas diarias ni dormir 16 horas. Ni siquiera trabajar más de 6 horas, aunque en eso no queda otro remedio.

**¿Por qué se adquieren, entonces, unos compromisos que no se cumplen? La estipulación de unos horarios infantiles, por ejemplo.**

En este caso la presión social fue muy fuerte y las televisiones no podían ser insensibles a la demanda, pero estaremos de acuerdo en que la medida es, desde la condescendencia, ingenua. Se entiende que padres y madres se preocupen de que sus hijos, cuando llegan del colegio y del empacho de las clases extraescolares, no puedan sentarse a ver la televisión porque no hay programas edificantes. Pero tampoco pueden bajar a la calle a jugar, porque estamos construyendo ciudades antipáticas en las que no se puede dejar a los niños y niñas de 10 años solos en un parque jugando a la cuerda. Y de eso la tele no tiene la culpa. Por otra parte, tampoco se puede negar a un hijo o hija que vea cómo es la realidad. Si es fea, la tele será fea. Y los niños la verán no sólo a través de la tele, la realidad nos rodea, no se esconde y se percibe. La tele nos muestra el mundo en el que vivimos. Si no nos gusta la tele que tenemos, no nos gusta el mundo que tenemos. Vamos a arreglar el mundo, que se arreglará la tele.

**¿La televisión digital es una consecuencia de esta necesidad?**

Mi impresión es que ahora mismo estamos en la frontera entre lo analógico y lo digital. Para mí este cambio será la marca cronológica que señalarán los historiadores como el paso de la Edad Contemporánea a otra Edad, digamos que Cibernética. Esto lo veo muy claro y hay que estar ahí. No sabemos qué va a pasar, pero lo que ocurra va a afectar a muchos órdenes de la vida y, por supuesto, a la televisión, que además de contarlo va a experimentarlo. El planeta sigue siendo redondo, pero la globalización es cuadrada y en ella van a converger todas las nuevas tecnologías.

**¿Significa que llegará eso tan anunciado de la interacción del público con el medio?**

La digitalización se manifestará en la tecnología y, además, cambiará los contenidos y la manera de presentarlos. Los espectadores tendrán una actitud más activa en la selección e incluso en la producción de lo que les



gusta ver. De todas formas no soy un oráculo ni me gusta jugar a serlo, pero cuando veo la parafernalia que supone Internet, que necesita de algo tan complejo como un ordenador para funcionar, me da la sensación de que estamos en la Atapuerca de la era de las Nuevas Tecnologías. Al final se servirá de la tele, de un modo u otro. Lo que no sé es qué forma tendrá esa tele, pero sospecho que todos los que han grabado su boda en vídeo o en DVD han de ser conscientes de que ese documento audiovisual tiene fecha de caducidad, y no sólo porque es más que probable que los reproductores desaparezcan, sino porque, además, el continente es caduco.

**¿El público no es ya el gran ‘decisor’ de la programación gracias al share?**

Efectivamente, pero el cambio será más cualitativo, porque la

televisión, que es cara, la paga en primera instancia la publicidad. Después es el consumidor quien asume los costos y por eso manda. Soy sociólogo y al principio me resultaba difícil llegar a admitir la veracidad total del share, pero son datos ciertos y marcan mucho al profesional porque condicionan el resultado final. Cuando tienes más audiencia tienes más seguridad en lo que estás haciendo. Incluso en partes de la programación que no prima la rentabilidad es importante saber cuánta gente te sigue para que te juzgue, y te aplauda o censure.

**¿El público va a aplaudir lo bueno?**

Volvemos al origen del problema. La televisión no es un vehículo de cultura y educación, es un medio de entretenimiento e información. Por mucho que algunos intelectuales quieran

convertirla en otra cosa que, además, tampoco les gustaría seguramente. En estos momentos cuenta con medios técnicos de última generación y equipos de profesionales altamente cualificados, pero le falta la regeneración de creadores, de técnicos, de responsables. Y esto se nota. No se puede modernizar una tele rescatando valores solventes del pasado. Hay que arriesgar y creer en los nuevos talentos, igual que creyeron en los de mi generación hace muchos años.

**¿Por qué ahora se liga tanto calidad con presupuesto?**

Los costes de producción son altos. Cuando prima la rentabilidad se reduce el gasto, y siempre que éste se baja, inevitablemente se resta calidad al producto. Si te surtes de personas que se sienten pagadas sólo por salir en la tele o que necesitan la tele para conseguir un propósito, al final haces una tele barata, porque producir eso resulta económico. Pero no haces una televisión de calidad. La tele puede ser una herramienta muy enriquecedora. Como todo, depende del uso que se haga de ella. ◀

12 ■ **Sin embargo, en la lista que su Academia ha elaborado sobre los mejores productos de la historia de la televisión, el más reciente se emitió en 1986, hace la friolera de 20 años. ¿El medio está en crisis?**  
Antes de hablar de crisis, permítame cumplir con un objetivo que nos hemos marcado quienes amamos la tele y no la defenestramos. Vamos a hacer un ejercicio por recuperar la memoria colectiva que nos ha dejado es-

los cinco primeros del XXI. Ésta es una época decadente. Mi esperanza es que a la decadencia siempre le ha seguido un renacimiento, y si bien está tardando mucho en llegar, llegará. De eso no tengo duda.

**Las críticas también se centran en la dependencia emocional que crea la tele, en su poder para cambiar hábitos de vida, en definitiva, para controlar la libertad de las personas.**



## Dificultades para pagar los créditos

LAS DEUDAS DE LOS HOGARES ESPAÑOLES HAN CRECIDO CASI DOS VECES MÁS QUE EL IMPORTE DE SUS ACTIVOS FINANCIEROS

El endeudamiento de las familias españolas se ha duplicado en la última década. El hábito de recurrir a los créditos hipotecarios o de consumo se ha instalado en nuestra sociedad y esta fórmula de financiación resulta cada vez más común, no sólo para adquirir una vivienda o un automóvil, sino también un electrodoméstico o un paquete turístico. Las últimas cifras publicadas por el Banco de España revelan que la deuda financiera de las familias españolas alcanzó al término de 2004 un nuevo máximo histórico con 595.183 millones de euros, el 74 % del Producto Interior Bruto (PIB) español.

Estos nuevos datos ponen de manifiesto que los hogares continúan con

un fuerte ritmo de endeudamiento, que originó el año pasado un aumento de las deudas de las familias del orden del 17%, cuando el importe de sus activos financieros (acciones, fondos, depósitos, seguros, dinero en efectivo), por el contrario, creció a un ritmo muy inferior, el 9%.

El endeudamiento crece casi dos veces más que el aumento de la riqueza de las familias, lo que refuerza la desconexión entre consumo y creación de riqueza. Con este incremento, los hogares españoles, que partían de un grado de endeudamiento muy inferior al de la media de los países de la zona euro, la han sobrepasado en muy breve espacio de tiempo.

La deuda financiera de las familias creció en gran medida por el incremento de los préstamos a largo plazo (un 20% más que en 2003), que se situaron en 502.183 millones de euros, superando por primera vez la cifra del medio millón. La fuerte expansión de la financiación para la adquisición de viviendas se produce a través de hipotecas contratadas a tipos de interés variable (60% del total de créditos), abriendo la puerta al riesgo de una quiebra general si los tipos de interés suben en el futuro. Además, estos créditos financian cada vez más a menudo la compra de otros bienes que no son viviendas, asimilándose a verdaderos créditos al consumo.

Un estudio, también reciente, de Genworth, grupo empresarial de seguros y miembro de la Asociación Hipotecaria Española (AHE), sobre las operaciones hipotecarias realizadas en 2004, pone de relieve que el esfuerzo medio (o la renta neta dedicada) de los hogares españoles en el momento de la contratación del préstamo hipotecario fue del 33%.

Para la AHE, el perfil de los hogares con mayor índice de endeudamiento corresponde en la actualidad a aquellos cuyo cabeza de familia es menor de 35 años y ha contratado su préstamo hipotecario después de 2002. ◀



## LAS PREGUNTAS MÁS HABITUALES

### ¿Qué es el sobreendeudamiento?

Es la situación en que se encuentra el ciudadano o familia que ha contraído deudas en exceso y no puede hacer frente a todas. Su pasivo supera su activo, no puede pagar y se convierte en insolvente.

### ¿Qué factores desencadenan el sobreendeudamiento?

El Banco de España apunta tres factores decisivos como causantes del sobreendeudamiento familiar: el incremento en el precio del suelo y la vivienda - principal responsable del alto nivel de riesgo y vulnerabilidad que están soportando las economías domésticas -, la reducción de los tipos de interés bancarios y la falsa confianza de los consumidores en su estabilidad laboral.

**¿Qué otras causas influyen?** Las causas inmediatas del sobreendeudamiento de los consumidores son dos: la asunción excesiva de deudas (so-

breendeudamiento activo) y la incapacidad sobrevinida de hacer frente a los créditos por causas imprevistas (sobreendeudamiento pasivo). El sobreendeudamiento activo puede originarse por descontrol del presupuesto, por gastos imprevistos, por la utilización irracional de las tarjetas de crédito o por disfrutar de uno o varios créditos, sin haber estudiado con anterioridad la situación financiera personal del momento o la previsible durante la vigencia del crédito. El sobreendeudamiento pasivo suele deberse a una disminución de los ingresos, motivada por el desempleo, la enfermedad o el fallecimiento de uno de los cónyuges, abandono del empleo de la mujer para cuidar de los hijos o las sanciones tributarias, etc. Sin duda, la tasa de desempleo es la variable macroeconómica que más influye en el impago de la deuda familiar, más que los tipos de interés o

que el volumen del crédito, que en nuestro país alcanza la cifra de 650.000 millones de euros, tres veces más que en 1996, lo que supone un 114% de la renta bruta disponible, más que la media de los países de la Eurozona.

**¿Cómo podemos saber nuestro límite de endeudamiento?** Los expertos consideran que no debe destinarse al pago de deudas más del 20% de los ingresos. Este porcentaje puede ser menor (entre un 12% y un 15%, como máximo), en función del nivel de vida de la zona en la que se reside, el precio de los alquileres, de los gastos de alimentación y de otros gastos fijos. Además, en caso de contraer deudas de larga duración, como la compra de un piso, hay que considerar no sólo la situación financiera en el momento de contraer la deuda sino la previsible durante el tiempo que va a durar. Se considera que alguien está sobreendeudado cuando el volumen de su deuda es tres veces superior a su renta cuando el total de la deuda supera el 75% del patrimonio neto del hogar; o cuando el peso de la carga de su deuda supera el 40% de su renta anual.

### ¿Estamos protegidos los consumidores?

Hasta la fecha, ni la Ley española del Crédito al Consumo de 1995 -adaptación de la directiva europea de 1987- ni las nuevas propuestas europeas tienen en cuenta el tratamiento curativo del sobreendeudamiento. En un país en el que un 72% de los ciudadanos se ha beneficiado alguna vez de un crédito sigue sin haber una ley específica que proteja a las familias del sobreendeudamiento. En Francia, por ejemplo, los tribunales pueden cambiar las condiciones de devolución del préstamo en caso de dificultades financieras del consumidor.

Sólo la Ley 7/95 de Crédito al Consumo contempla medidas preventivas, centradas sobre todo en la oferta, publicidad y en el contenido exigible de los contratos. Además, la Ley 28/98 de Venta a Plazos de Bienes Muebles permite o faculta a los jueces para señalar nuevos plazos o alterar los con-

venidos determinando en su caso los recargos en el precio por los nuevos aplazamientos de pagos. No obstante, esta facultad excepcional de los jueces requiere de una justa causa, como el desempleo, la larga enfermedad, las desgracias familiares o los accidentes de trabajo.

### ¿Qué ocurre si la deuda da lugar al embargo de los bienes?

La Ley de Enjuiciamiento Civil declara inembargables las rentas mínimas, prohibiendo el embargo de sueldos, salarios y pensiones inferiores al salario mínimo profesional. No obstante, una vez que estos ingresos se encuentran en una cuenta corriente pasan a ser saldos positivos y pueden llegar a ser embargados.

**¿Qué porcentaje del sueldo puede ser embargado?** Pueden ser embargados los salarios o pensiones que sean superiores al Salario Mínimo Interprofesional (SMI) teniendo en cuenta la siguiente escala:

- La cantidad que exceda del doble del SMI, en un 30%
- La cantidad que exceda del triple del SMI, un 50%
- Lo que exceda hasta cuatro veces del SMI, el 60%
- Lo que exceda hasta cinco veces del SMI, el 75 %
- Lo que exceda hasta más de cinco veces del SMI, el 90%

Los jueces podrán, en atención a las cargas familiares, rebajar entre un 10% y un 15 % los anteriores porcentajes.

### ¿Qué ocurre en otros países?

En Francia, por ejemplo, se aprobó una ley en 1989 que contempla las dificultades del consumidor sobreendeudado. Dicha ley, además de prevenir y prohibir ciertas conductas de las entidades de crédito, instaura un procedimiento para arreglar la situación de desatención de pagos, estableciendo dos procedimientos que se asemejan a una especie de quiebra civil. La primera vía de solución es amistosa, en caso de no alcanzar un acuerdo con los acreedores, entra el juicio uni-

versal, con carácter subsidiario. En este juicio el tribunal puede, entre otras cosas, paralizar los embargos y establecer como solución final una reducción de los intereses o de los tipos de interés e incluso del principal y/o señalar nuevos plazos para pagar.

En Bélgica hay un procedimiento para todas las personas físicas no comerciantes que no puedan pagar sus deudas vencidas o a punto de vencer, que también ampara a las personas que a la vista de sus deudas e ingresos prevén llegar a esta situación. El consumidor belga puede presentar una solicitud ante el Juez de Embargos de su domicilio y será ayudado por un mediador de deudas que negociará con los acreedores. Si todos los acreedores aceptan el plan, el mediador somete el plan al juez quien levanta acta del acuerdo de las partes. Si no se alcanza un acuerdo amistoso, el juez decidirá entre reducir los tipos de interés, escalonar la deuda, aplazar momentáneamente el pago de una deuda, pedir al consumidor la mudanza a un piso más barato...

## UNA SENTENCIA PIONERA

En España muchos sectores sociales y profesionales están a la espera de medidas legales en materia de sobreendeudamiento. Quizás por ello tuvo gran eco un auto del juzgado de primera instancia nº 3 de Barcelona, de 29 de diciembre de 2004, en el que se declaraba la suspensión de pagos de un matrimonio insolvente, acogiendo a la Ley Concursal de 2003. El juzgado llamó a los acreedores del matrimonio para que comunicaran las deudas pendientes y nombró a un auditor para administrar la citada suspensión. Se trataba de negociar un convenio con los acreedores para determinar en qué cuantías y plazos se abonarían las deudas, pero con una reserva de los ingresos del matrimonio para alimentos. Además, según la sentencia, no se podrán iniciar ejecuciones o embargos ni seguirse procedimientos administrativos o tributarios contra el patrimonio de los deudores. Se trata de una medida similar a la que se aplica a las empresas con dificultades económicas, si bien el juzgado no admitió la suspensión un procedimiento judicial hipotecario contra su vivienda habitual por no ser un bien afecto a actividades profesionales. Por ello, hay quien interpreta que esta Ley es más benevolente con el empresario o profesional concursado que con el consumidor.

## NUESTRAS LEYES NO HAN PREVISTO MEDIDAS PARA AYUDAR A LAS FAMILIAS QUE NO PUEDEN PAGAR LAS CUOTAS DE SUS CRÉDITOS

# Sin fórmulas mágicas

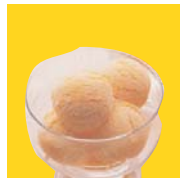
LA LECTURA DE LAS ETIQUETAS ES FUNDAMENTAL, ALGUNOS ALIMENTOS "LIGHT" NO LO SON TANTO COMO PARECE

El consumo de productos *light* se ha incrementado en los últimos años y esta tendencia parece no tener freno, debido a la mayor preocupación que los consumidores mostramos por nuestra salud y apariencia física. Según datos procedentes de la Encuesta Continua de Presupuestos Familiares de 2003, realizada por el Instituto Nacional de Estadística (INE), alrededor de un 6% de las personas entrevistadas afirmó adquirir estos productos para mantener la línea o mejorar la salud, en particular las mujeres. ◀

## ACLARANDO CONCEPTOS IMPORTANTES

### Los productos *light* no son adelgazantes

Que la palabra *light* o las leyendas "sin azúcar añadido", "bajo en grasas" o similares aparezcan en los envases de algunos alimentos no significa que esos productos sean adelgazantes. Aunque que su aporte calórico es inferior respecto a los alimentos a los que imitan, algunos de ellos contienen grasas y azúcares en cantidades significativas, por mucho que sean *light*. Tal es el caso de la mayonesa, los quesitos o el paté, alimentos ricos en grasa por naturaleza, aun tratándose de sus versiones ligeras. Corremos el riesgo de consumir en mayor cantidad esos alimentos menos calóricos, cuando lo apropiado sería consumirlos en la misma cantidad para así beneficiarnos realmente de la reducción de calorías que permiten. Una cucharada sopera (15 gramos) de mayonesa convencional, por ejemplo, contiene en torno a 100 calorías y cerca de 10 gramos de grasa, mientras que su versión *light* aporta alrededor de 50 calorías y 5 gramos de grasa. Por tanto, quien toma el doble de cantidad de mayonesa *light* al final consume las mismas calorías y gramos de grasa que si consumiera mayonesa convencional.



### Su empleo indiscriminado puede alterar la salud

Si se abusa de ellos aumenta el riesgo de desequilibrios nutricionales. Las grasas y los azúcares son nutrientes necesarios para el buen funcionamiento del organismo, consumidos sin exceso ni defecto. Si se sustituyen muchos de los alimentos convencionales por sus versiones *light*, puede haber riesgo de carencia de nutrientes esenciales; es decir, los que el organismo no puede producir por sí solo y necesita obtener de los alimentos. La grasa es vehículo de ácidos grasos esenciales (linoleico y linolénico) y de vitaminas liposolubles o solubles en grasa (A, D, E, K), que cumplen funciones de gran importancia. Por otro lado, si se consume poca cantidad de hidratos de carbono, el normal funcionamiento del organismo también puede verse alterado. Esto último sucede si se suprimen o limitan al máximo alimentos ricos en hidratos de carbono como cereales y sus derivados (pasta, pan, biscotes, etc.), patatas, legumbres, verduras y frutas, dulces. Y la situación se agrava si a ello se suma el empleo de productos "sin azúcar". Si no se consume la cantidad adecuada de hidratos de carbono —nuestro principal combustible energético— se produce un "autoconsumo" de las propias reservas corporales de efectos perjudiciales para la salud.



### ¿Qué es un producto *light*?

Un producto *light* es aquél cuyo aporte energético —la energía se mide en calorías y en julios— es al menos un 30% más bajo que el de su alimento de referencia, es decir, el mismo alimento pero en su versión natural. La reducción energética se consigue disminuyendo la cantidad o sustituyendo los azúcares o las grasas por otros componentes menos calóricos.

### ¿Son realmente útiles o necesarios?

En personas que se encuentran en buenas condiciones de salud no es necesario recurrir a este tipo de productos, si bien se consideran adecuados para quienes deben limitar el aporte energético de su alimentación o la cantidad de grasas y/o azúcares, debido a que sufren algún trastorno o enfermedad. ◀



### Imprescindible leer las etiquetas

Antes de introducir un producto *light* en la dieta hay que leer los datos que indica su etiqueta, en especial la composición nutricional y la lista de ingredientes, que por ley se presenta en orden decreciente a su peso; es decir, el de más peso es el que primero aparece, incluidos los aditivos. Conviene comparar la lista de ingredientes del producto *light* con la del alimento tradicional de referencia, así como la composición energética y nutricional de ambos, no sólo por cada 100 gramos, sino también teniendo en cuenta la porción o ración de consumo, puesto que puede haber más de una sorpresa. Por ejemplo: si se compara la composición por 100 gramos de dos tipos de galletas, ligeras y normales, la diferencia en calorías puede ser notable, pero ya no lo es tanto si se toma como referencia la ración de cuatro unidades. La comparación de las características de los productos *light* y sus equivalentes tradicionales permite establecer si en verdad son adecuados o no a las necesidades de la persona, conocer la composición de lo que se está comiendo, así como la relación entre calidad y precio.

### ¿QUIÉN REGULA LOS PRODUCTOS LIGHT?

En la actualidad la única referencia que tienen las empresas del sector alimentario para calificar sus productos como *light* es el acuerdo elaborado en 1990 por la Comisión Interministerial para la Ordenación Alimentaria (CIOA). Se trata de una serie de recomendaciones, por lo que no existe un marco legal que obligue por el momento a cumplir con los requisitos propuestos, como, por ejemplo, que la reducción del valor energético respecto al producto de referencia sea al menos del 30%. Esto ha propiciado que no todas las empresas cumplan con dicho acuerdo, por lo que se encuentran en el mercado productos *light* o ligeros cuyo aporte energético apenas difiere de su equivalente de referencia, pero con un precio notablemente superior. Así lo demuestra el estudio de Consumeres Eroski "Los alimentos tipo *light* a examen", en el que se analizaron 52 de estos alimentos y se comprobó que un tercio de ellos en realidad no eran *light*.



### Comer *light* sin productos *light*

En general, quien cuida el número de calorías que ingiere busca alimentos de similares características a los tradicionales, pero de menor aporte energético. Desde el punto de vista dietético y nutricional resulta positivo que el consumidor desee alimentos menos grasientos y con menos azúcares, si bien cabe tener en cuenta que para ello no es indispensable recurrir a los productos *light*. Comiendo menos de "ciertas cosas" y cocinando los alimentos de la manera adecuada, se consigue reducir las grasas y los azúcares sin necesidad de optar por los productos *light*, que por lo general son más caros y no resultan tan apetecibles como los alimentos a los que pretenden imitar.

## Una veintena de centrales térmicas deberá cerrar a partir de 2008 por contaminar demasiado

Un total de 23 centrales térmicas de fuel y carbón, el 35% de las plantas ubicadas en España, deberán cerrar sus instalaciones a partir de 2008 debido a su excesiva emisión de óxido de nitrógeno y dióxido de azufre. El cierre responde a un plan elaborado por el Ministerio de Industria, que fija además que estas centrales, productoras de electricidad, sólo podrán funcionar 20.000 horas desde 2008 hasta 2015, con lo que el cierre será progresivo. El resto de las centrales de este tipo (43) tendrán que reducir sus emisiones, nocivas para la salud, e implantar sistemas de desnitrificación y desulfuración para rebajar sus niveles de contaminación.

## WWF/Adena creará una lista con los electrodomésticos que permiten un mayor ahorro energético

WWF/Adena, en colaboración con el Instituto para la Diversificación y Ahorro de la Energía (IDAE), elaborará una base de datos de electrodomésticos por marcas y modelos con la que se pretende informar a los consumidores de su eficiencia energética. Está previsto que la guía se edite antes de esta primavera. En ella se incluirán los electrodomésticos más eficientes desde un punto de vista energético, esto es, de las clases A, A+ o A++, que se pueden encontrar en el mercado. Junto a esta información se publicarán también otros datos, como el precio de los electrodomésticos y su consumo, que en algunos casos puede suponer un ahorro energético del 60% y, por lo tanto, un coste menor en la factura de la luz. Según explicaron responsables del IDAE, el objetivo no es perjudicar a unas marcas u otras, sino "dar a conocer las más eficientes".



## Un programa de marcaje por satélite permitirá proteger a las tortugas marinas

La organización para la investigación y defensa de los mares, Oceana, en colaboración con la Fundación Biodiversidad y la SECAC (Sociedad para el Estudio de los Cetáceos del Archipiélago Canario), ha puesto en marcha un programa de marcaje por satélite de una decena de tortugas marinas capturadas en el mar Mediterráneo, frente a las costas españolas. El objetivo es conocer los movimientos de estos animales, así como sus hábitos migratorios, sus conductas y otros datos relevantes que permitan proponer planes de gestión para su protección. Cada vez que la tortuga salga a la superficie para respirar, la marca satélite emitirá una señal transmitida a la sede de Oceana, que recogerá los datos y procederá a su estudio, lo que permitirá desvelar, entre otras cosas, dónde pasan su etapa subadulta o las épocas de invierno.

## Sólo el 12% de la población española dona dinero a las ONG

Según un estudio realizado por las ONG usuarias de Marketing Directo, apenas el 12% de la población española entre 18 y 70 años dona dinero a alguna de estas organizaciones, frente al 40% registrado en los países europeos. En el informe se destacan, además, las principales características de los donantes, cuyo perfil corresponde a una mujer (62%) de entre 35 y 44 años, trabajadora por cuenta ajena y de clase social media-alta. Por comunidades autónomas, las más generosas son Cataluña, Baleares y Aragón, mientras que la mayoría de los colaboradores parece decantarse por las ONG internacionales de gran tamaño y que se dedican a la lucha contra el hambre (49%), la ayuda a la infancia (38%), la ayuda al desarrollo de países pobres (36%) y la ayuda en emergencias (32%).

## Uno de cada diez niños presenta déficit de atención e hiperactividad

El 10% de los niños y el 5% de los adultos presentan déficit de atención e hiperactividad (TDAH), una enfermedad cuyos primeros síntomas comienzan entre los tres y los cuatro años, aunque no suele detectarse hasta que el paciente tiene diez años o más. Esta es una de las conclusiones del IX Congreso Nacional de Psiquiatría, celebrado en Pamplona, en el que se puso de manifiesto que el origen de la enfermedad no está tanto en la mala educación proporcionada por los progenitores como en una causa biológica. Por ello, la medicación es importante para superar la enfermedad, caracterizada por falta de atención en la escuela, impulsividad, hiperactividad, escasez de relaciones personales y mala relación con las familias, así como tristeza patológica y euforia anormal.



## El modelo urbanístico 'caja de cerillas' de Benidorm es más sostenible que los diseños con jardín

Aunque estéticamente no sea tan vistoso como el modelo de apartamentos con jardín, el diseño urbanístico de Benidorm, en el que predominan los hoteles y las grandes aglomeraciones, es uno de los más sostenibles. Así lo determinaron el pasado mes de octubre expertos reunidos en la ciudad alicantina durante el II Seminario de Sostenibilidad. Entre sus conclusiones, destacaron que el modelo 'caja de cerillas' elegido por la localidad costera supone una gestión del agua más sostenible y una menor degradación del suelo, por reducirse el consumo por cliente y la superficie necesaria de construcción, con edificios en forma vertical. Además, el alojamiento en hotel favorece el desarrollo de la economía local porque los turistas gastan más en restauración y comercios que cuando residen en un apartamento.



## El proceso de regularización reduce a la mitad los casos de estrés entre inmigrantes

El proceso de regularización de inmigrantes puesto en marcha el pasado 2005 ha permitido reducir a la mitad los cuadros de síntomas ligados al estrés crónico entre inmigrantes, según datos del Servicio de Atención Psicológica y Psicosocial a Inmigrantes y Refugiados (SAPIR). Conocido con el nombre de "Síndrome de Ulises", el estrés crónico en los inmigrantes aparece cuando éstos abandonan su país de origen. Sus principales síntomas son tristeza, llanto, tensión, dolor de cabeza, nerviosismo, insomnio y fatiga, que suelen confundirse con cuadros de depresión. Esta circunstancia hace que los inmigrantes reciban a menudo tratamientos inadecuados y fármacos incorrectos, que nos les ayudan a superar el estrés. Expertos afirman que el número de afectados podría aumentar si se produce un nuevo incremento de inmigrantes "sin papeles".

## Apenas un 11% de los ríos españoles tiene una calidad "aceptable"

Un informe elaborado por Greenpeace ha puesto de manifiesto que sólo el 11% de los ríos españoles cuenta con una calidad del agua "aceptable" y está en condiciones de cumplir en 2015 los objetivos que marca la Directiva Marco del Agua. En el estudio, denominado "Agua: La calidad de las aguas en España. Un estudio por cuencas", se recopilan los datos facilitados por organismos oficiales sobre la totalidad de las aguas continentales españolas: ríos, acuíferos, lagos, humedales y estuarios, entre otros. Se analiza la contaminación de los recursos hídricos (grado de toxicidad de los vertidos), el estado ecológico de las aguas superficiales y el estado químico de las subterráneas, que sólo en un 16% presentan también buenas condiciones.

# Revisión y prevención, claves

EL CARÁCTER ASINTOMÁTICO Y EL RIESGO DE PATOLOGÍAS CANCEROSAS VINCULADAS CON TUMORES INTESTINALES EXIGE UNA GRAN ATENCIÓN, SOBRE TODO A PARTIR DE LOS 40 AÑOS

El cáncer de colon, el tercero con mayor tasa de mortalidad en el mundo, tiene en la transformación de pólipos intestinales en tumores malignos una de sus principales causas. Un pólipo intestinal es un tumor circunscrito, un abultamiento en la pared intestinal de tamaño variable. Lo fundamental es determinar el tipo de células que lo constituyen, puesto que algunos pólipos pueden evolucionar a tumores malignos, con mejor pronóstico cuanto antes se detecten. Los pólipos pueden ser únicos o múltiples y afectan sobre todo al intestino delgado y al colon o intestino grueso.

## Síndromes polipósicos

Cuando el número de pólipos es elevado se habla de poliposis intestinal, que se vincula con enfermedades bien diferenciadas que se engloban bajo el nombre de "Síndromes polipósicos". El más frecuente es la Poliposis Intestinal Familiar Difusa, de carácter hereditario y no ligada al sexo. Puede permanecer asintomática durante años y a medida que la enfermedad progresa, en especial cuando ha empezado la degeneración maligna, aparecen dolores cólicos abdominales, heces líquidas malolientes, pérdida de sangre, anemia y afectación del estado general. En estos ca-

sos la extirpación total o parcial del colon es la única solución.

La importancia de los pólipos depende de sus tejidos: pueden ser pólipos neoplásicos, es decir, con tejidos que sustituyen a los normales y generalmente cancerígenos (adenomas y carcinomas), o no neoplásicos (hamartomas, inflamatorios e hiperplásicos), que son benignos.

## Síntomas poco específicos

Los síntomas que provocan son poco específicos. El más frecuente es el sangrado, la presencia de sangre en las heces. También pueden aparecer dolores abdominales recurrentes, obstruc-

ción intestinal, tenesmo rectal (sensación de necesidad de ir a defecar), estreñimiento, anemia crónica... lo más frecuente es que permanezcan durante años asintomáticos.

El diagnóstico de los pólipos es sobre todo radiológico y se realiza visualizando el interior del colon mediante rectosigmoidoscopia o colonoscopia. La exploración se aprovecha para efectuar un estudio histológico de la lesión y su extirpación, debido a que, aunque no todos los pólipos degeneran en lesiones malignas, la polipectomía endoscópica (extirpación del pólipo) representa la estrategia más eficaz para prevenir el cáncer colorrectal. ◀

## Controles periódicos

Para el diagnóstico precoz es preciso que los individuos con riesgo de cáncer colorrectal, sobre todo a partir de los 50 años, sigan una serie de controles periódicos:

- **Tacto rectal anual:** sólo localiza los que están en los primeros 8 centímetros del recto (15% de los casos).
- **Práctica anual de pruebas de detección de sangre oculta en heces:** diversos estudios evidencian que estas pruebas, realizadas como cribado repetido, permiten un diagnóstico precoz y una reducción de la mortalidad, si bien se escapan bastantes casos y son frecuentes los falsos positivos.
- **Rectosigmoidoscopia** inicial y, en caso de ser negativa, cada 5 años: se visualiza el colon hasta el ángulo izquierdo o esplénico, donde se localizan dos tercios de los cánceres se localizan aquí.
- **Fibrocolonoscopia** total inicial y, si es negativa, cada 10 años: es la prueba más segura porque se visualiza todo el colon, pero también es la que más molestias provoca.

En la actualidad la cápsula endoscópica está siendo objeto de evaluación. Es una alternativa cara, pero parece que mejora mucho el diagnóstico de las lesiones intestinales

por las imágenes que ofrece. A modo de submarino que navega por el tubo digestivo y con una autonomía de 8 horas, la cápsula toma imágenes cada 2 segundos que, procesadas, se convierten en un archivo de video.

Para la prevención del cáncer de colon pasa también por la adquisición de hábitos higiénico-dietéticos. Los factores dietéticos más implicados en el cáncer de colon son la elevada ingesta de grasas y la ingesta insuficiente de fibras, así como el exceso de calorías y la obesidad. El papel de sustancias antioxidantes como las vitaminas A, C, D, y E, así como B-carotenos, calcio y selenio no está muy aclarado pero parecen jugar un papel preventivo.



## TIPOS DE PÓLIPOS

### Benignos

**Pólipos inflamatorios:** carecen de potencial de degeneración cancerosa. Pueden alcanzar un tamaño notable y son frecuentes en diversas enfermedades como la colitis ulcerosa, la colitis amebiana o la disentería bacilar. Es importante diagnosticarlos de manera correcta para no confundirlos con otro tipo de pólipos. Constituyen el 90% de los pólipos que se dan en los menores de 10 años, por lo que se denominan también pólipos juveniles. Se calcula que están presentes en un 1% de los niños de nuestro entorno.

**Pólipos hiperplásicos:** son los más frecuentes de los pólipos colónicos y se dan en personas de edad avanzada. Por lo general son pequeños y se suelen localizar en la parte más inferior del colon y en el recto. No constituyen una lesión premaligna, pero se debe llevar a cabo un estudio histológico y aprovechar la exploración endoscópica para realizar su exéresis o extirpación.



### Malignos

**Adenomas colorrectales:** se localizan casi siempre en el colon y el estudio de su estructura histológica es fundamental porque, de las distintas variedades (tubulares, tubulovelloso y vellosos), los vellosos son los que más degeneran en malignos.

**Cáncer de colon o carcinoma colorrectal:** es el tercer tipo de cáncer más frecuente en el mundo occidental, después del de pulmón en el hombre y el de mama en la mujer. Su incidencia es muy similar entre ambos sexos y se acerca a los 30 casos por 100.000 habitantes. Por encima de los 40 años, el riesgo de pa-

decer este cáncer se incrementa de manera progresiva, se duplica cada 10 años y alcanza su máxima expresión entre los 75 y 80 años.

Constituyen grupos de alto riesgo los individuos de ambos sexos con antecedentes familiares de adenomas benignos o lesiones malignas colorrectales, los que presentan adenoma de colon, los que tienen enfermedad inflamatoria intestinal (colitis ulcerosa, enfermedad de Chron), los que padecen síndromes de poliposis familiar.

Se sospecha un cáncer de colon cuando hay cambio de ritmo deposicional habitual;

rectorragias (pérdida de sangre por el recto mezclada con las heces); anemia ferropénica; dolor abdominal, obstrucción intestinal, tenesmo rectal.

La lesión cancerosa puede localizarse en cualquier parte del colon, pero la más frecuente es en el colon descendente, sigma y recto. El diagnóstico precoz de la lesión es fundamental para evitar la expansión del tumor, puesto que la supervivencia depende del grado de extensión. Cuanto más localizado se encuentra cuando se detecta, mayor es el grado de supervivencia.

# La inhibición al buscar placer

CONOCIMIENTO, CONFIANZA Y AUTOESTIMA APARECEN COMO LOS GRANDES REMEDIOS PARA EVITAR EL BLOQUEO DEL APETITO SEXUAL

La ausencia de deseo es uno de los problemas sexuales más frecuentes en nuestra sociedad. El estrés, los conflictos en la relación, la falta recurrente de momentos de intimidad o el padecimiento de un periodo de astenia está en muchas ocasiones en la raíz del problema. Cuando la inhibición del deseo se siente como un mal perenne, difícil o imposible de superar, cuando un periodo de apatía se prolonga y comienza a causar otros problemas o cuando se ha intentado realizar cambios en la relación y no han surtido efecto, el malestar debe tomarse en serio. La falta de deseo no es una tontería, un capricho o una situación a la que hay que resignarse. De hecho, el deseo sexual es una emoción que nos prepara para poder vivir una experiencia placentera. Pero sucede que, en ocasiones, no se puede sentir aunque se busque; el deseo se resiste a aparecer, ya que el impulso de desear no sólo depende de la voluntad. Se hacen presentes factores inhibidores y estimulantes, y según el predominio

de unos u otros en diferentes situaciones, el deseo se materializará o no. Por ejemplo, el amor es un gran estimulante para que se haga presente, mientras que el miedo es un fuerte inhibidor que lo anula o desecha.

## Deseo no es excitación

No hay que confundir deseo sexual con excitación sexual. La excitación es una respuesta fisiológica que implica manifestaciones físicas como la erección o la lubricación. El deseo es el impulso que lleva a buscar el placer. Es cierto que, en condiciones normales, deseo y excitación actúan de forma conjunta. Sin embargo, en ocasiones puede darse una alta intensidad del deseo y, pese a ello, producirse bloqueos en la excitación sexual. O a la inversa.

La ausencia de deseo, sencillamente, se resume en la falta de querer o en no poder disfrutar de un placer. ¿Cómo es posible que esto suceda? Pues sucede, y muy a menudo, a tenor de los datos clínicos de las consultas de especialis-

tas, que confirman que es uno de los problemas que más pacientes genera. Es algo muy corriente, pero al mismo tiempo muy particular, pues cada persona desea o inhibe su deseo por causas diferentes.

## ¿La falta de deseo tiene cura?

El deseo sexual como experiencia subjetiva puede ser educado y potenciado, de ahí que su inhibición pueda ser tratada, trabajada y superada. Tanto el hombre como la mujer están preparados por la naturaleza para desear y buscar el placer. Hacerlo de manera satisfactoria, desde el respeto a uno mismo y a los demás, con honestidad a las propias creencias y a las ajenas es una facultad del ser humano que vive en libertad. ◀



LA FALTA DE DESEO SEXUAL PUEDE SER TRATADA, TRABAJADA Y SUPERADA

## ¿QUÉ FACTORES INFLUYEN EN LA INHIBICIÓN DEL DESEO SEXUAL?

La baja autoestima y el sentimiento de culpa son los dos grandes inhibidores y bloqueadores del deseo sexual, pero en ellos subyacen otras causas que conviene revisar:

- **Los miedos:** a no dar la talla, a fallar, al ridículo y a exponerse al rechazo; a mostrar y ofertar el cuerpo; a la posibilidad de embarazo o de exponernos a enfermedades de transmisión sexual.
- **Las ansiedades:** la principal es la de llegar al orgasmo, como si el goce se tratara sólo de ello.
- **La falta de tiempo y el estrés:** las tensiones y las prisas son el polo opuesto de la tranquilidad y el relax, condiciones necesarias para disfrutar de un placer.
- **Los enfados y conflictos:** inmersos en ellos nos bloqueamos y cerramos, lo contrario a lo que precisamos, puesto que el deseo requiere de una actitud abierta a relacionarnos.
- **Los tabúes y prejuicios:** la prohibición y la suciedad con la que se ha revestido a los órganos sexuales. La particular interpretación respecto a conceptos como la honra, la integridad y la decencia alejan el placer del juego erótico.
- **La falta de comunicación:** no hablar abiertamente de lo que nos gusta, no

compartir intimidad, no hacer participe a la otra persona de nuestra vulnerabilidad es una manera de inhibir o bloquear el deseo.

- **La falta de ilusión y pasión por la vida:** una actitud negativa, pesimista, derrotista, apática y rutinaria, que no afronta los riesgos de un cambio, no sirve para gozar.
- **La ignorancia:** tanto teórica como práctica del cuerpo sexuado impide la experimentación, base de todo conocimiento del placer y de mantener debidamente erotizado el cuerpo.
- **Algunos medicamentos:** determinados ansiolíticos, antidepresivos o fármacos para tratamientos de hipertensión arterial y otros, pueden incidir, aunque no se conocen del todo sus efectos secundarios, por la falta de contrastadas experimentaciones.

## ¿AFECTA LA INHIBICIÓN DEL DESEO SEXUAL DE IGUAL MANERA AL HOMBRE Y A LA MUJER?

Los estudios realizados hasta el momento indican que el bloqueo sexual es más habitual en la mujer que en el hombre. Valores y educación distintos, junto con expectativas diferentes de lo que se espera de la persona en función de su género, condicionan y llevan a la mujer a mezclar el amor romántico con el placer, a mantener un papel pasivo en las relaciones y a ser ella objeto de deseo pero no desear.

Una vez asumida la realidad de este desequilibrio, numerosos estudios acuerdan pautas necesarias para mejorar la vida sexual de la mujer, muchas veces recelosa de admitir el problema o incluso desmotivada para demandar un cambio.

En el hombre también se observan dificultades de deseo sexual, pero en general, es más transitorio y relacionado con su momento de vida pase por condiciones que favorezcan la aparición de alguno de los factores a los que anteriormente hacíamos alusión. Los que encontramos con mayor frecuencia serían los que tienen que ver con el estrés, el cansancio, la enfermedad, el enfado, la ansiedad y en especial el miedo a fallar o a no dar la talla.

Para lograr terminar con la inhibición del deseo sexual hay que procurarse a uno mismo y a una misma:

- Un buen conocimiento personal, tanto a nivel corporal como cognitivo-emocional.
- Una actitud positiva, saludable y abierta sobre la sexualidad y el placer.
- Un buen entrenamiento corporal que mantenga el erotismo a través de la caricia.
- Cuidar la salud, la dieta, en definitiva el cuerpo es un buen síntoma de que la persona se quiere, y quiere gozar.
- Una apuesta por la ilusión, la pasión y la fantasía.

# Desechos animales sin riesgos

INSTITUCIONES Y EMPRESAS HAN ENDURECIDO LOS CONTROLES PARA EVITAR LOS PELIGROS SOBRE EL MEDIO AMBIENTE Y LA SALUD

La carne es uno de los alimentos básicos en la cesta de la compra de los consumidores. Según datos del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, el consumo de productos cárnicos en España en 2004 se situó en unos 53 kilogramos por habitante y año. El incremento en el consumo de carne que los países desarrollados experimentaron en la última mitad del siglo XX llevó a la utilización de métodos de cría intensiva con una gestión y eliminación de los residuos cárnicos en ocasiones inadecuadas, lo que favoreció la aparición de nuevos peligros para la salud entre mediados de los 80 y mediados de los 90, como el mal de las vacas locas, una enfermedad del sistema nervioso central del vacuno que acabó afectando

a los seres humanos, o las dioxinas, unas sustancias químicas con efectos cancerígenos. Una vez que se lograron controlar estos problemas alimentarios, los países con controles sanitarios rigurosos, entre ellos España, tomaron una serie de medidas para que no volvieran a producirse, como la prohibición del uso de las harinas cárnicas para la alimentación animal y de los enterramientos de los cadáveres de animales en las granjas, que hasta aquel momento se realizaba de manera habitual.

## 300.000 toneladas al año

Según la Confederación de Organizaciones Empresariales del Sector Cárnico de España (Confecarne), no hay dato preciso de volumen de desechos,

puesto que no todos se eliminan como residuos y algunos subproductos, como la piel, pueden aprovecharse. Sin embargo, algunas estimaciones apuntan a que anualmente se generan en España alrededor de 300.000 toneladas de residuos. Su eliminación se controla mediante el Plan Nacional de Residuos de Mataderos, Decomisos, Subproductos Cárnicos y Animales Muertos 2000-2006, elaborado como complemento del Plan Nacional de Residuos Urbanos y adaptado a la Directiva sobre Normas Sanitarias Reguladoras de los Subproductos de la Unión Europea (UE).

La actual legislación prohíbe los enterramientos, por lo que se ha optado

por la incineración como método de eliminación de los residuos. Los desechos de animales son considerados residuos biodegradables y, por lo tanto, suponen un riesgo ambiental y sanitario, puesto que con su descomposición pueden contaminar el aire, el suelo y las aguas, tanto superficiales como subterráneas. Los cadáveres y residuos de los mataderos se transportan por personal autorizado en vehículos de medio tonelaje hasta el centro de tratamiento correspondiente, que debe contar con instalaciones y personal adecuado según el tipo de residuos. El gasto que supone destruir estos materiales lo pagan desde 2002 los consumidores en el precio final de los productos, tras un acuerdo entre responsables de las grandes superficies, operadores de los mataderos y la distribución mayorista del sector cárnico.

## Desechos de comercios

Otro de los grandes focos de residuos cárnicos son los comercios, restaurantes y bares, comedores colectivos y hogares. Actualmente la mayoría de esos desechos se retiran a vertederos de basura. En ellos la carne se descompone y hace de caldo de cultivo para el crecimiento microbiano, que en última instancia puede acabar contaminando acuíferos. Debido a que no hay una gestión extendida de estos desechos, es difícil saber la cantidad que suponen y lo cierto es que su recogida y posterior gestión es un verdadero quebradero de cabeza. Aunque existe una normativa, su aplicación es algo laxa. En estos momentos se baraja la creación de un sistema integral de gestión (SIG) similar a los que actualmente se aplican en la recogida de envases y electrodomésticos.

## Hornos crematorios

Hay empresas que ofrecen diferentes soluciones según el modo de realizar la combustión, capacidad de tratamiento, etc., por lo que se ofrecen desde pequeños hornos para animales de compañía, destinados a servicios zoonosanitarios, mataderos, etc. hasta instalaciones de gran capacidad. La tendencia actual es contar con dependencias de tipo medio o grande que sir-

van a varias provincias o, incluso, a comunidades autónomas, de modo que puedan ahorrarse costes.

Los hornos crematorios utilizan como combustible gasóleo C, gas natural o propano y contienen quemadores que alcanzan los 800°C. Mediante un cargador hidráulico, los animales son introducidos en el interior del horno. Las cenizas resultantes se retiran de forma automática y los gases se controlan mediante sistemas de medición de emisiones y son tratados para eliminar dioxinas, partículas sólidas y otros compuestos. En el caso de las instalaciones de mayor tamaño, cuentan además con una cámara frigorífica de grandes dimensiones para la conservación de los restos de animales hasta su cremación.

## El negocio de la carne en España y la seguridad alimenticia

Según datos de Confecarne, en España se produjeron el año pasado 3,2 millones de toneladas de porcino, 1,3 millones de aves, fundamentalmente pollo, 714.000 toneladas de vacuno, 250.000 toneladas de ovino y caprino, 120.000 toneladas de conejo, y 1,2 millones de toneladas de productos elaborados.

Las crisis provocadas por las "vacas locas", la fiebre aftosa o la peste porcina impactaron de forma notable en el sector, aunque en la actualidad los productos cárnicos son uno de los alimentos que más grado de confianza ofrece. La gripe aviar, la última crisis que ha sacudido al sector cárnico, ha tenido por el momento, según los indicadores, un efecto limitado sobre el consumo. El hecho de que todavía no se haya detectado ningún caso de ave contaminada en España y el estricto sistema de cría aplicado en nuestro país han contribuido a ello. ◀

## ALTERNATIVAS ECOLÓGICAS A LAS INCINERADORAS

Las organizaciones de productores y los ministerios de Agricultura, Medio Ambiente y Educación y Ciencia están estudiando sistemas alternativos a las grandes incineradoras para eliminar estos residuos. Una posible solución podría llegar con la instalación de mini-incineradoras en las propias explotaciones, pero los responsables del sector cárnico critican que las autoridades son muy exigentes a la hora de conceder licencias por las emisiones que pudieran generar. Otro método que cuenta con el apoyo de la mayoría del sector es el desarrollo de fosas estancas especiales en las que podrían eliminarse los restos de manera respetuosa con el medio ambiente.

Asociaciones como Ecologistas en Acción plantean alternativas a la incineración o el vertido, como la implantación de plantas de digestión anaeróbica de residuos de matadero y otros residuos orgánicos dentro de polígonos agroalimentarios. Estas organizaciones recuerdan que la UE exige el principio de autosuficiencia y proximidad en la gestión de los residuos. La digestión anaeróbica es un proceso que reduce el contenido orgánico de los residuos por la acción de microorganismos en ausencia de oxígeno. De éste se obtiene una mezcla de gases (biogás) y un lodo que puede ser utilizado como abono en agricultura.



DADO QUE LA LEGISLACIÓN PROHÍBE LOS ENTERRAMIENTOS, SE HA OPTADO POR LA INCINERACIÓN PARA TRATAR ESTOS RESIDUOS





## La pasta fresca es más cara pero quedó mejor en la cata

Dos muestras contenían más glutamato (aditivo potenciador del sabor) del admitido. Estas pastas tienen sal y aportan muchas calorías

SE HAN ANALIZADO diez muestras de pasta al huevo rellena de carne, de las cuales cinco eran raviolis y otras tantas tortellinis. Seis (de Gallo, Rana, Buitoni y El Pavo) eran de pasta fresca, que se comercializa refrigerada, y cuatro (de Knorr y Gallo) de pasta seca, la más común. Los envases en que se compraron para el análisis tenían 250, 375, 400 y 500 gramos. Estas pastas al huevo rellenas, muy nutritivas, son calóricas (entre 300 y 400 calorías cada cien gramos) y su gran poder energético se ve aumentado cuando se condimentan con salsas. Por su contenido

de gluten, el consumo de estas pastas está contraindicado en personas celiacas. Los etiquetados de las diez muestras se atenían a lo establecido en la normativa.

(Nota: en adelante, siempre que no se especifique en la denominación se hace referencia a pasta seca, la convencional). La muestra con mayor proporción de relleno (42%) fue la de raviolis Rana; las que más carne incorporan a su relleno, tortellinis y raviolis, ambos frescos, de Gallo, y raviolis Rana; la carne de mejor calidad se encontró en tortellinis frescos Buitoni, y la pasta de más de huevo en tortellinis Knorr.

Por otra parte, las dos muestras de Knorr superaban por poco el máximo de glutamato, aditivo potenciador del sabor. Y en raviolis Knorr, la pasta (excluido el relleno) tenía menos proteína de la exigida.

Las muestras de pasta convencional y de pasta fresca son similares nutricionalmente, si bien las de pasta fresca tienen más agua (30% frente al 10%), un 50% más de carne y carecían de glutamato en su relleno salvo en raviolis Rana. En cuanto al precio, la pasta fresca es -de media- un 55% más cara que la seca, y, además, una vez cocinada cunde bastante menos.

En la cata, las pastas frescas fueron mejor calificadas, destacando las dos de Buitoni, los raviolis Rana y los tortellini Gallo. Entre las mejores figuró una pasta convencional, tortellini Knorr. La mejor relación calidad-precio de las pastas frescas es tortellini Gallo, la menos grasa y calórica, de las mejores en la cata y la más barata. En las pastas convencionales ninguna merece esta distinción, si bien raviolis Gallo constituye una opción interesante, más que nada por su ajustado precio.

### Clases de pasta

La pasta elaborada únicamente con sémola, harina o semolinas derivadas de trigos duros, o mezcla de estos ingredientes con trigos semiduros o blandos se llama "pasta alimenticia simple". Las "pastas compuestas" pueden llevar, además, huevo, leche, gluten, soja y verduras y hortalizas como espinacas, zanahorias o tomates. Las "pastas rellenas", que pueden ser simples o compuestas, contienen un preparado de carne, de pescado, grasas, verduras y hortalizas, queso o aditivos aromáticos, entre otros ingredientes. A la pasta seca se le ha eliminado parte del agua, lo que la hace más estable y permite que se conserve más tiempo. La pasta fresca tiene más agua y se debe mantener en refrigeración y durante menos tiempo. La cocción de la pasta fresca, al no exigir tanta rehidratación, es más corta por lo que conviene fijarse en los tiempos de cocción indicados en la etiqueta. La menor humedad de la pasta seca hace que sus nutrientes se concentren, aumentando así su contenido. Una vez cocinada la pasta, esa proporción de nutrientes se acercará a la de la pasta fresca.

La pasta fresca cuesta un 55% más y cunde menos en el plato, al tener el triple de agua que la pasta común

PASTAS AL HUEVO RELLENAS DE CARNE, SECAS Y FRESCAS

MARCA	GALLO	GALLO	KNORR	KNORR	GALLO	RANA	BUITONI	BUITONI	GALLO	EL PAVO
Denominación de venta	Ravioli seca	Tortellini seca	Tortellini seca	Ravioli seca	Tortellini fresca	Ravioli fresca	Ravioli fresca	Tortellini fresca	Ravioli fresca	Tortellini fresca
Precio (euros/kilo)	4,64	5,4	6,18	6,21	7	9,76	10,13	10,87	7,1	7,16
Etiquetado	Correcto	Correcto	Correcto	Correcto	Correcto	Correcto	Correcto	Correcto	Correcto	Correcto
Peso neto (g)	250	250	250	250	500	250	250	250	400	375
Humedad (%)	9,4	10,1	10,6	10,4	32,8	38,1	33,3	32	35,5	29,2
Proteína (%)	13,2	13,9	13,5	13,2	12,7	13,4	11,7	11,6	13,3	11,9
Grasa (%)	10,6	10,2	10,3	10,9	4,4	11	8,5	6,5	4,9	6,4
Hidratos de carbono (%)	63,9	63	62,7	62,5	48	34,6	44,6	47,8	44	50,3
Valor calórico (Kcal/100g)	404	399	398	401	284	291	302	296	273	306
Sal (%)	1,5	1,6	1,3	1,5	0,8	1,7	1	0,9	1,1	1,2
Glutamato (ppm) <sup>1</sup>	944	786	10.408	10.384	No detectado	515	No detectado	No detectado	No detectado	No detectado
Porcentaje de relleno (%)	31,8	27,1	26,4	29,6	30,1	42,2	38,6	30,8	37,1	30,1
Porcentaje de pasta (%)	68,2	72,9	73,6	70,4	69,9	57,8	61,4	69,2	62,9	69,9
Hidroxi-prolina relleno (%) <sup>2</sup>	0,29	0,37	0,33	0,27	0,17	0,26	0,17	0,09	0,21	0,19
Creatinina+ creatina relleno (%) <sup>3</sup>	0,8	1,1	0,8	0,7	2,3	2,1	1,1	0,8	2,1	1,5
Humedad pasta (%) <sup>4</sup>	9,5	9,3	10,2	9,5	26,9	30,2	27,7	27,3	28,4	26,9
Fósforo pasta (mg/kg) <sup>5</sup>	3922	3942	4393	3714	3885	3900	3179	2974	3851	3313
Proteína pasta (%) <sup>6</sup>	12,2	12,6	12,4	11,8	13,7	15	12,7	13,1	14,7	13,1
Estado microbiológico	Correcto	Correcto	Correcto	Correcto	Correcto	Correcto	Correcto	Correcto	Correcto	Correcto
Cata (de 1 a 9)	4,7	5,2	6,4	5,6	6,4	6,5	7,5	6,7	5,4	5,6

(1) Glutamato (ppm): aditivo potenciador del sabor. La cantidad máxima permitida en los alimentos es de 10.000 ppm. Las dos pastas secas de Knorr incumplían la norma al superar, por poco, este límite. (2) Hidroxi-prolina (%): indicador de calidad de la carne (relleno). Aminoácido derivado cármico muy abundante en tejidos conjuntivos. A mayor contenido en hidroxi-prolina, menor calidad de la carne. (3) Creatina + creatinina (mg/kg): refleja la cantidad de carne utilizada en el relleno de las pastas. A mayor cantidad de ambas sustancias más carne utilizan. (4) Humedad en pasta (%): según la norma la humedad en la pasta seca debe ser inferior a un 12,5% y en la fresca entre un 22% y un 30%. (5) Fósforo en pasta (ppm): indicador de la cantidad de huevo utilizado en la pasta. A mayor cantidad de fósforo mayor cantidad de huevo. (6) Proteína en pasta (%): refleja la cantidad de proteína presente en la pasta sobre sustancia seca. Según la norma, ésta debe superar el 12,5% del producto total.

Se han analizado diez muestras de pasta (cinco de raviolis y otras tantas de tortellinis) al huevo rellena de carne. Seis eran de pasta fresca (Gallo, Rana, Buitoni y El Pavo) y cuatro de pasta común (Knorr y Gallo).

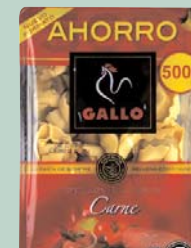
Son calóricas (entre 300 y 400 calorías cada cien gramos) y su poder energético se ve aumentado al condimentarlas con salsas.

Las dos de Knorr superaban el máximo de glutamato, aditivo saborizante.

Las pastas frescas rellenas fueron mucho más caras, con más agua (30% frente al 10%, por eso una vez cocinadas cunden menos), tenían un 50% más de carne y carecían de glutamato salvo en ravioli Rana.

En la cata, las pastas frescas fueron mejor calificadas, destacando las dos de Buitoni, los raviolis Rana y los tortellinis Gallo.

La mejor relación calidad-precio de las pastas frescas es tortellinis Gallo, las menos grasas y calóricas, de entre las mejores en la cata y la más barata. En las convencionales ninguna merece esta distinción: dos flojearon en la cata y las otras dos están fuera de norma por un exceso de glutamato.



## ¿Y la pasta?

La humedad máxima para las pastas secas al huevo es del 12,5% y en las frescas se debe encontrar entre un 22% y un 30%. Se exige también que la pasta, sin el relleno, tenga no menos del 12,5% de proteína, mínimo que las pastas frescas superan con holgura pero no así las secas: raviolis Knorr dieron 11,8% de proteína y raviolis Gallo y tortellinis Knorr, si bien por muy poco, no alcanzan el mínimo, y tortellinis Gallo se quedan en 12,6% de proteína.

Al denominarse pastas al huevo, la sémola de trigo ha debido ser enriquecida con huevo o yemas de huevo. La muestra con más huevo fue tortellinis Knorr y las de menos, tortellini de pasta fresca Buitoni, raviolis de pasta fresca de Buitoni y tortellini de pasta fresca El Pavo, si bien todas tenían huevo en cantidad suficiente. >

## Qué tiene el relleno

El relleno supone entre el 26% y el 42% del peso, está compuesto por una mezcla de carne, especias, aditivos potenciadores del sabor, grasas vegetales hidrogenadas, sal y aromas. Pero el contenido de carne es escaso, en torno al 50% del relleno. La carne más utilizada es la mezcla de ternera y cerdo, si bien en las dos pastas Knorr el ingrediente mayoritario era la mortadela. La norma dice que las pastas rellenas deben contener al menos un 25% de relleno. Las diez cumplen: en las secas representa entre un 26% y 32% y en las frescas entre el 30% y el 42%. Tras diversas pruebas (ver cuadro) se concluyó que las de más carne eran las pastas frescas Gallo y Rana, y las de menos las dos pastas Knorr, los ravioli secos Gallo y los tortellini de pasta fresca Buitoni. También se comprobó que no hay grandes diferencias de calidad en la carne de las diversas muestras, si bien destacó positivamente la de los tortellinis de pasta fresca Buitoni.

## Composición nutricional

En los dos tipos de pastas al huevo rellenas de carne, el nutriente mayoritario son los hidratos de carbono. En las pastas secas representan cerca del 63% y en las frescas la proporción es menor y oscila más, entre el 35% y el 50%, debido al contenido de relleno, más similar entre las pastas secas que entre las frescas.

En cuanto a la grasa, también la tienen (10%-11%) en mayor proporción las pastas secas; en las frescas, representa desde el 4,4% hasta el 11%.

En proteína, las pastas secas rellenas aportan poco más de un 13% y en las frescas, tres rondan el 13% pero otras tantas quedan debajo del 12%. Su alto valor energético las hace convenientes para niños y adolescentes, deportistas y trabajadores que hacen un gran desgaste físico. A la población general se le recomienda consumir pasta entre 1 y 3 días a la semana. Las pastas al huevo rellenas analizadas aportan

unas 400 calorías cada cien gramos las normales y unas 300 las frescas.

Sólo las pastas compuestas (como estas al huevo) pueden contener sal, y no más del 1% sobre sustancia seca. Las analizadas superan este límite pero es debido al relleno, lo que resulta admisible. En el total del alimento (pasta más relleno), la sal se halló desde un 0,8% hasta un 1,7%. Salvo en un caso, la fresca tenía menos sal que la seca. En todo caso, el contenido de sal aumentará cuando se añada la salsa.

**El glutamato monosódico.** E-621 es un aditivo potenciador del sabor permitido en los alimentos hasta un máximo de 10.000 ppm. En tortellinis y raviolis Knorr (pasta seca en ambos secos) se registró más glutamato (10.408 y 10.384 ppm, respectivamente) del admitido y se detectó su presencia en las dos pastas secas de Gallo y en los raviolis frescos de Rana, si bien no superaron los 1.000 ppm.

## UNA A UNA, 10 PASTAS (RAVIOLIS Y TORTELLINIS) RELLENAS

### GALLO

"PASTA ALIMENTICIA AL HUEVO RELLENA CON CARNE"

Tortellinis. Pasta fresca. Envase de 500 gramos. Sale a 7 euros el kilo, la más barata de las pastas frescas.



→ La mejor relación calidad-precio de todo el comparativo. De las menos grasas (4,4%) y saladas (0,8%). Una de las que más carne incorporan a su relleno. Sin glutamato (aditivo potenciador del sabor). En cata, con 6,4 puntos, entre las mejores: gusta por su "color", "sabor" y por "tener especias", pero es criticado por "muy grande" y "sabor fuerte".

### BUITONI

"PASTA FRESCA AL HUEVO RELLENA A BASE DE CARNE"

Raviolis. Pasta fresca. Envase de 250 gramos. Sale a 10,13 euros el kilo.



De las que más relleno contienen (39%). Sin glutamato (aditivo potenciador del sabor). En cata, con 7,5 puntos, una de las mejores: gusta por "relleno sabroso", "pasta muy fina", "sabor que deja", pero es criticado por "poco relleno".

### RANA

"PASTA FRESCA AL HUEVO RELLENA A BASE DE CARNE"

Raviolis. Pasta fresca. Envase de 250 gramos. Sale a 9,76 euros el kilo.



De las más saladas (1,7%) y grasas (11%), pero la de más relleno (42%). En cata, con 6,5 puntos, entre los mejores: gustaron su "cantidad de relleno", el "sabor de la carne" y la "textura de la pasta", pero fueron criticados por "salado" y por la "sensación al masticar".

### BUITONI

"PASTA FRESCA AL HUEVO RELLENA A BASE DE CARNE"

Tortellinis. Pasta fresca. Envase de 250 gramos. Sale a 10,87 euros el kilo, la pasta más cara

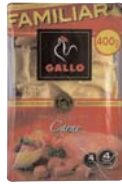


De las menos saladas (0,9%) pero de las de menos carne en el relleno, si bien su carne es la de mejor calidad (menos tejido conjuntivo). Sin glutamato (aditivo potenciador del sabor). En cata, con 6,7 puntos, entre las mejores: gusta por su "buen tamaño", "relleno", "pasta suave" y "sabor que deja", pero fue criticada por "color muy amarillito" y por "un poco seca"

### GALLO

"PASTA ALIMENTICIA AL HUEVO RELLENA CON CARNE"

Raviolis. Pasta fresca. Envase de 400 gramos. Sale a 7,10 euros el kilo.



Entre las menos grasas (4,9%). Sin glutamato (aditivo potenciador del sabor). En cata consigue 5,4 puntos: gusta por "el sabor del relleno", pero es criticado por "muy grande", "poco relleno", "insipido" y "relleno muy compacto".

→ Mejor relación calidad-precio

### EL PAVO

"PASTA ALIMENTICIA AL HUEVO RELLENA Y FRESCA DE CARNE"

Tortellinis. Pasta fresca. Envase de 375 gramos. Sale a 7,16 euros el kilo.



No destaca en nada. Sin glutamato (aditivo potenciador del sabor). En cata recibe 5,6 puntos: gusta por su "tamaño" y "sabor suave", pero es criticado por "color claro" y "poco sabor".

## DE CARNE

### GALLO

"PASTA AL HUEVO RELLENA DE CARNE"

Raviolis. Pasta convencional (seca). 250 gramos. Sale a 4,64 euros el kilo, los más baratos del comparativo.



Uno de los que menos carne incorpora a su relleno. En cata, con 4,7 puntos, uno de los peores: gusta por su "tamaño" pero es criticado por "insipido".

### GALLO

"PASTA AL HUEVO RELLENA DE CARNE"

Tortellinis. Pasta convencional (seca). 250 gramos. Salen a 5,40 euros el kilo.



Sólo destaca por su bajo precio y por que su carne es de calidad algo menor (tiene más tejido conjuntivo) que la de los demás rellenos. En cata, con 5,2 puntos, entre los peores: gustó su tamaño y el sabor del relleno, pero fue criticado por "su color", además de por el "poco relleno" y "escaso sabor".

### KNORR

"PASTA AL HUEVO RELLENA DE CARNE"

Tortellinis. Pasta convencional (seca). 250 gramos. Sale a 6,18 euros el kilo.



Incumple la norma de calidad: añade un poco más de glutamato (aditivo potenciador del sabor) del permitido. El relleno tiene más mortadela que carne de ternera y cerdo y es de los que menos carne incorpora. Es, con diferencia, la pasta con más huevo.

En cata, con 6,4 puntos, fue de las mejores: gustó su "buena presencia", y por "jugosa" y "dejar buen sabor", así como el "sabor del relleno", pero fue criticada por "poca carne" y "poco sabor".

### KNORR

"PASTA AL HUEVO RELLENA DE CARNE"

Raviolis. Pasta convencional (seca). Envase de 250 gramos. Sale a 6,21 euros el kilo.



Incumple doblemente la norma de calidad: añade un poco más de glutamato (aditivo potenciador del sabor) del permitido y la pasta (excluido el relleno) tiene un poco menos proteína de la exigida.

El relleno tiene más mortadela que carne de ternera y cerdo y es uno de los que menos carne incorpora. En cata consigue 5,6 puntos: gusta su relleno pero fue criticado por "insipido" y "carne dura".

# Compensan los concentrados

**Aunque cuestan tres veces más, merece la pena adquirir los lavavajillas concentrados porque son, de media, cuatro veces más eficaces que los normales**



DESDE HACE MÁS de una década los consumidores a la hora de limpiar los platos deben decantarse por un lavavajillas concentrado o por uno diluido. El precio por litro de los concentrados es muy superior (los medidos en este comparativo cuestan, de media, el triple que sus equivalentes diluidos), pero a cambio, además de los beneficios obvios de acudir a la tienda con una menor asiduidad y ocupar menos espacio en el armario, prometen una eficacia muy superior que supuestamente compensa el sobreprecio, pero, ¿es realmente así?

Para comprobarlo CONSUMER EROSKI llevó al laboratorio cuatro lavavajillas concentrados para lavar a mano y tres diluidos, que cuestan desde los 0,57 euros por litro de Flota (diluido) hasta los 2,93 euros por litro de Froggy (concentrado). Sin embargo, el precio por litro no es suficiente para saber

cuánto cuesta realmente lavar platos con estos productos: con Mistol Excellent (concentrado) limpiar 1.000 platos cuesta 21 céntimos de euro, el más económico del comparativo, lo que unido a su alta calidad y a su formulación delicada con la piel lo convierte en la mejor relación calidad-precio. Froggy (concentrado) no sólo es el más caro en términos absolutos, sino también relativos: limpiar la misma cantidad de platos cuesta exactamente el doble (42 céntimos).

Tanto los lavavajillas concentrados como los diluidos son sustancias líquidas que facilitan el desprendimiento de las manchas, especialmente las de grasa. Los extremos hidrófobos (repelen el agua) de los tensioactivos presentes en estos productos se adhieren a la superficie de la suciedad mientras que los

hidrófilos (esto es, los que absorben el agua) facilitan su disolución. Con la ayuda del froto se pone en suspensión la grasa que posteriormente se eliminará con el aclarado. Un buen lavavajillas acaba fácilmente con la grasa, no debe resecar las manos y su espuma ha de ser duradera.

## Eficacia en el lavado

Un análisis visual de los siete lavavajillas analizados indica que son líquidos limpios, perfumados, sin grumos, precipitaciones ni cuerpos extraños. Son de color verde, salvo Mistol diluido que es naranja oscuro y Froggy que es amarillo. Para evaluar su eficacia, se llevó a cabo un lavado semiautomático a 50° C de platos sucios que simula el lavado a mano agitando el detergente para crear espuma. Se ensució cada plato con la misma cantidad de una mancha patrón compuesta por grasas, proteínas e hidratos de carbono y posteriormente se limpió con

una dosis de 0,4g/l en los concentrados y de 0,8 g/l en los diluidos. La eficacia se midió comprobando cuántos platos fueron capaces de limpiar antes de que desapareciera la espuma. La prueba se repitió dos veces.

A pesar de que en los concentrados se utilizó sólo la mitad de producto, consiguieron limpiar más platos: Fairy (42 platos) y Mistol (47 platos) demostraron ser los mejores, seguidos de Coral concentrado (32 platos), y Froggy, con unos discretos 28 platos. Los diluidos resultan sensiblemente menos eficaces: Coral y Mistol limpian una media de 18 platos y Flota solo 16 platos.

Para comprobar cómo se desenvolvían frente a manchas de grasa se les sometió a una prueba similar a la anterior en la que la mancha mixta se sustituía por una exclusivamente compuesta por grasa animal. El test medía cuántos platos limpia- >

**Sólo el pH de dos lavavajillas es similar al de la piel**

## LAVAVAJILLAS DILUIDOS Y CONCENTRADOS

MARCA	MISTOL EXCELLENT	FAIRY ULTRA	CORAL ULTRA	FLOTA	CORAL	MISTOL	FROGGY
Tipo	Concentrado	Concentrado	Concentrado	Diluido	Diluido	Diluido	Concentrado
Precio (euros/kilo)	2,47	2,57	2,30	0,57	0,74	0,90	2,93
Precio (céntimos/1.000 platos)	21	24	29	29	35	41	42
Formato (ml)	1.000	1.000	500	1.500	1.250	1.100	750
Color	Verde	Verde	Verde	Verde	Verde	Naranja oscuro	Amarillo
Viscosidad (cps) <sup>(1)</sup>	509	605	636	1.044	676	802	1.766
pH <sup>(2)</sup>	7,4	8,4	6,8	6,1	7,11	6,7	5,6
Extracto seco (%) <sup>(3)</sup>	38,1	34,5	28,6	11,1	12,1	13,9	19,1
Materias activas totales (%)	34,3	35,6	26,6	10,3	10,6	12,8	16,9
Tensioactivos aniónicos:							
Hidrolizables (%) (sustancia utilizada)	17,1 (AES)	20,4 (AES)	12,2 (AES)	2 (AES)	4,9 (AES)	3 (AES)	3,1 (AES)
No hidrolizables (%) (sustancia utilizada)	10 (PS)	Ausencia	8,9 (DBS)	7,2 (DBS)	5,4 (DBS)	9,2 (DBS)	8 (PS)
Tensioactivos no aniónicos y anfóteros (%)	7,2	15,2	5,5	1,1	0,3	0,6	5,8
Tipos de tensioactivos	Alquil eter sulfato (AES)	Alquil eter sulfato (AES)	Alquil eter sulfato (AES)	Alquil eter sulfato (AES)	Alquil eter sulfato (AES)	Alquil eter sulfato (AES)	Alquil eter sulfato (AES)
	Parafina sulfonato (PS)	Alcohol graso etoxilado	Dodecil benzeno sulfonato (DBS)	Dodecil benzeno sulfonato (DBS)	Dodecil benzeno sulfonato (DBS)	Dodecil benzeno sulfonato (DBS)	Parafina sulfonato (PS)
	Anfóteros		Anfóteros	Alcohol graso etox.	Alcohol graso etox.	Alcohol graso etox.	Anfóteros
	Alcohol graso etox.					Alcohol graso etox.	Alcohol graso etox.
Eficacia general <sup>(4)</sup> (nº de platos limpios)	46,5	42	31,5	15,5	17	17,5	28
Poder espumante (ml): <sup>(5)</sup>							
a los 30 segundos	330	331	274	185	241	249	258
a los 3 minutos	314	321	262	172	221	243	246
a los 5 minutos	298	310	250	162	210	238	238
Poder desengrasante:							
Platos hasta que se deposita grasa	17,5	18,5	15,5	2,5	5,5	6	12
Platos hasta que acaba la espuma	33	32,5	22	16	19,5	23,5	18
CALIDAD GLOBAL	Muy bien	Muy bien	Bien	Aceptable	Aceptable	Aceptable	Aceptable

(1) Viscosidad: se considera una viscosidad satisfactoria a aquella comprendida entre 300 y 600 centipoises. (2) pH: se considera un pH satisfactorio a aquel que se encuentre entre 5,5 y 6,5 (neutro). (3) Extracto seco: las sustancias que quedan una vez eliminada toda el agua del producto. (4) Eficacia general: refleja el número de platos limpios hasta la desaparición de la espuma. (5) Poder espumante: refleja el volumen de espuma generado al añadir 1 gramo de producto a un litro de agua a 50° C.

## La confusa viscosidad

A pesar de lo que pudiera parecer, un lavavajillas viscoso no tiene por qué contener una mayor proporción de materia activa ni ser más efectivo. La adición de algunas sustancias, como la barata sal común, engorda el detergente y lo hace más viscoso, sin por ello aumentar su capacidad para eliminar la grasa. Una viscosidad adecuada juega con el equilibrio entre la densidad (para facilitar su correcta dosificación) y la fluidez (para que el lavavajillas no obture el tapón y salga con facilidad). Además, en el caso de los lavavajillas concentrados el consumidor espera que sean más espesos que sus equivalentes diluidos.

En el estudio se han considerado correctas las viscosidades entre 300 centipoises (cps) y 600 cps. Se considera que por encima de 1.000 centipoises extraer el líquido resulta complicado y se puede obstruir el tapón. Mistol concentrado (509 cps) es el único que se encuentra dentro del rango (es significativamente más fluido incluso que su equivalente diluido de 802 cps). Los dos Coral y Fairy, aunque fuera del rango, se encuentran cerca de valores adecuados, muy al contrario que Flota (1.044 cps) y Froggy (1.766 cps).

- ban hasta que desaparecía la espuma y se comprobaba también cuántos platos más podían limpiarse antes de que la grasa se reagrupara. En esta prueba, de nuevo, Fairy y Mistol concentrados se perfilaron como los más eficaces, con más de 30 platos limpios hasta que la espuma desaparece y 17 más hasta que la grasa se deposita sobre la vajilla. El resto de resultados también coincide con los de la prueba anterior: Coral concentrado y Froggy se sitúan por detrás de los mejores y Coral, Mistol y Flota diluidos (de mejor a peor) obtienen resultados mucho más discretos que los de los concentrados.

### Cantidad de espuma

- El poder espumante es una dato clave, porque es el indicio más evidente que tiene el consumidor para valorar que el lavavajillas sigue siendo efectivo y que no debe emplear más producto para seguir lavando. Ello no quiere decir que la cantidad y estabilidad de la espuma esté directamente relacionadas con el poder detergente del lavavajillas: las sustancias que provocan ambos efectos pueden ser diferentes. Para esta prueba se diluyó un gramo de cada lavavajillas en un litro de agua a 50 °C y se midió la estabilidad y cantidad de la espuma creada a los 30 segundos, 3 minutos y 5 minutos. De nuevo

los productos con un mayor porcentaje de materia activa (los concentrados) se desenvuelven mejor: Fairy y Mistol, ambos concentrados, son los que más espuma (y más estable) producen, seguidos de Coral concentrado y Froggy.

### Cuidado de la piel

Al ser un producto abrasivo y que está en contacto con la piel humana es importante que su formulación esté corregida para que proteja la piel. Cuanto más se acerque el pH de los lavavajillas al de la piel humana, tanto más delicada será con la dermis. El pH de una piel sana es 5,5 (ligeramente ácido), por lo que se considera que el pH de un buen lavavajillas debe estar comprendido entre 5,5 y 6,5. Sólo Flota diluido y Froggy se encuentran en este rango, el resto ofrecen valores cercanos pero superiores y dos de ellos (Mistol concentrado con 7,4 y Fairy concentrado con 8,4) lo superan de forma holgada.

El porcentaje de extracto seco (lo que queda de los lavavajillas después de eliminar el agua) es muy variable: desde el 11% de Flota hasta el 38% de Mistol Excellent. Pero, un mayor extracto seco no indica una eficiencia mayor, ya que no todas las sustancias que se incluyen en la fórmula del lavavajillas participan en la acción detergente.

El dato más relevante es el de materia activa, esto es, la adición de sustancias que actúen en la función detergente. Los lavavajillas concentrados ofrecen, de media, casi tres veces más sustancias activas que los diluidos, por eso con una menor cantidad de producto se forma más espuma, dura más y se pueden limpiar más platos. Coral y Flota, ambos diluidos, son los que menos materia activa proporcionan (los dos rondan el 10%), frente a los concentrados de Fairy y Mistol que cuentan con alrededor del 35%. Los valores de Froggy (17%), a pesar de ser concentrado, no se alejan del mejor de los diluidos (Mistol, con 13%).

### ¿De qué están compuestos?

Las sustancias limpiadoras principales son los tensioactivos aniónicos, no iónicos y anfóteros. Son los responsables directos del espumado, la detergencia, la tolerancia a la dureza del agua, la biodegradabilidad y la irritabilidad de la piel. Dentro de los primeros se encuentran los no hidrolizables, baratos y eficaces en su cometido de eliminar las manchas, pero que irritan la piel. Son el ingrediente principal en los tres diluidos y en Froggy concentrado. El resto hace un uso comedido de estas sustancias, salvo Fairy que prescinde de ellas en su formulación y las sustituye por las hidrolizables, de menor eficacia pero más respetuosos con la piel humana.

Mistol Excellent y Froggy son los únicos (de los que utilizan no hidrolizables) que sustituyen el común dodecil benzeno sulfonato (DBS) por la más cara parafina sulfonato. Este compuesto resulta menos irritante para la piel y más eficaz en la formación de espuma en agua dura pero deja mal olor, por lo que los fabricantes deben añadir aromas que lo contrarresten. Sólo Coral concentrado, Froggy y Mistol concentrado incluyen anfóteros, sustancias que actúan en el cuidado de la piel y aumentan la estabilidad de la espuma. Por todo ello, las formulaciones más adecuadas por incluir sustancias respetuosas con la dermis son las de Mistol y Froggy, las dos con anfóteros y parafina sulfonato.

Para averiguar qué lavavajillas tiene una mayor calidad se le ha dado a cada test una valoración desigual (importa más, por ejemplo, su eficacia limpiando que el que la viscosidad sea adecuada). Por su gran cantidad de materia activa y obtener los mejores resultados en eficacia general, capacidad anti-grasa y poder espumante Fairy y Mistol, ambos concentrados, resultan los de mayor calidad. La segunda mejor es Coral Ultra, también concentrada, valorada como "buena". Los tres diluidos y Froggy concentrado no pasaron de un "acceptable".

Se han analizado tres lavavajillas diluidos y cuatro concentrados, en formatos desde el medio litro de Coral Ultra hasta el litro y medio de Flota diluido. El más barato es Flota (diluido, 0,57 euros por litro) y el más caro Froggy (concentrado, 2,93 euros por litro).

La principal diferencia entre los diluidos y los concentrados es la cantidad de materia activa (sustancias detergentes, espumantes, suavizantes de la piel...), muy superior en los concentrados.

La excesiva viscosidad de Flota y Froggy hace que su dosificación sea más complicada sin que ello indique que el producto es más eficaz. Los pH de Fairy y Mistol concentrado son los que más se alejan del neutro.

Los lavavajillas de más calidad son Mistol concentrado y Fairy ('muy bien'), seguidos de Coral concentrado ('bien'). Los tres diluidos y Froggy no pasan del 'acceptable'.

Los lavavajillas concentrados generan más espuma, eliminan más fácilmente la grasa y son, de media, cuatro veces más eficaces que los diluidos. La mejor relación calidad-precio es Mistol Excellent (concentrado): de muy buena calidad, con una formulación adecuada y el más barato a la hora de limpiar mil platos.

## UNO POR UNO, 4 LAVAVAJILLAS CONCENTRADOS

### MISTOL EXCELLENT CONCENTRADO

Sale a 2,47 euros el litro  
Lavar 1.000 platos cuesta 21 céntimos de euro, el más barato



Calidad global: **muy bien**

→ La mejor relación calidad-precio. Envase de 1.000 ml. De los de más materia activa (34%). Destaca por su eficacia, poder desengrasante, cantidad y estabilidad de la espuma, viscosidad adecuada y su formulación respetuosa con la piel.

### FAIRY ULTRA CONCENTRADO

Sale a 2,57 euros el litro  
Lavar 1.000 platos cuesta 24 céntimos de euro



Calidad global: **muy bien**

Envase de 1.000 ml. De los de mayor más materia activa (36%). El único que no añade aniónicos no hidrolizables (más irritantes). Destaca en eficacia, poder desengrasante y cantidad y estabilidad de la espuma. Falla en que su pH no es neutro, sino ligeramente básico.

### CORAL ULTRA CONCENTRADO

Sale a 2,30 euros el litro  
Lavar 1.000 platos cuesta 29 céntimos de euro



Calidad global: **bien**

Envase de 500 ml. En prácticamente todos los parámetros resulta el tercero más eficaz.

→ Mejor relación calidad-precio

## Y 3 DILUIDOS

### FLOTA DILUIDO

Sale a 0,57 euros el litro  
Lavar 1.000 platos cuesta 29 céntimos de euro



Calidad global: **acceptable**

Envase de 1.500 ml. El que menos platos limpia hasta la desaparición de su espuma (16 platos). Destaca por su pH neutro y falla por ser el menos eficaz del estudio, además de su menor capacidad desengrasante y poder espumante. Su viscosidad es elevada (peor).

### CORAL DILUIDO

Sale a 0,74 euros el litro  
Lavar 1.000 platos cuesta 35 céntimos de euro



Calidad global: **acceptable**

Envase de 1.250 ml. El mejor entre los diluidos junto a Mistol, pero más barato.

### MISTOL DILUIDO

Sale a 0,90 euros el litro  
Lavar 1.000 platos cuesta 41 céntimos de euro



Calidad global: **acceptable**

Envase de 1.100 ml. El más concentrado de los diluidos (12,8%). En las diferentes pruebas es el mejor de los diluidos junto a Coral.

### FROGGY CONCENTRADO

Sale a 2,93 euros el litro  
Lavar 1.000 platos cuesta 42 céntimos de euro; el más caro



Calidad global: **acceptable**

Envase de 750 ml. El más diluido de los concentrados por su menor cantidad de materia activa (un 17%). Destaca por su pH neutro y selección de tensioactivos, pero con la menor eficacia, poder desengrasante y poder espumante entre los concentrados. Además, su viscosidad es muy elevada (peor).



Tomos del 1 al 100. Definiciones. Diccionario. Traducciones. Obras completas.

# Enciclopedias en Internet: ¿mejor que en papel?

Las páginas de consulta de la Red aportan numerosas ventajas y sus inconvenientes son cada vez menos

Las enciclopedias y diccionarios, que hasta hace unos años se adquirían normalmente por suscripción y se pagaban en plazos mensuales, se están trasladando de manera gradual a Internet, desde donde se pueden consultar abonando una pequeña cuota e incluso de forma gratuita. En la actualidad, estos novedosos métodos de consulta de información conviven en los hogares y oficinas con los tradicionales ejemplares de tapa dura.

## Medios todavía recientes

Los nuevos sitios de Internet para hacer consultas, tanto de datos como de conceptos o de su traducción a diversos idiomas, despiertan todavía los celos de los usuarios acostumbrados a la referencia del ejemplar de papel, que viene avalado por las editoriales e instituciones que se encargan de editarlo. Muchas de estas páginas se perciben como demasiado recientes e inestables como para contener datos fiables.

El usuario piensa, y en ocasiones tiene razón, que no tiene el mismo valor el resultado de una búsqueda manual en un diccionario de la Oxford University Press que el mismo realizado en la página de Internet de alguna empresa que no acredita solvencia académica alguna, aunque haya desarrollado un programa eficiente. Es cierto que hay numerosas páginas de consulta y de diccionarios en la Red que están limitadas tanto desde un punto de vista académico como por su baja eficiencia. Pero en muchos otros casos las consultas en Internet son tan fiables como en el papel y, además, añaden una serie de ventajas.

Para empezar se debe analizar la cuestión del espacio. Desde un ordenador portátil se puede consultar cualquier dato en la Red. Para hacer lo mismo en papel se necesitan los 32 tomos de la Enciclopedia Britannica, los más de 100 de la Espasa o los 24 de la Enciclopedia Larous-

se. Al espacio le sigue la comodidad, ya que las consultas en Internet implican no tener que manejar pesados tomos de enciclopedias y diccionarios. También la rapidez en la consulta es una gran ventaja, porque para no pocas personas resulta molesto y engorroso tener que buscar página a página un determinado dato. Siempre y cuando, por supuesto, que el ordenador no esté apagado, porque esperar a que se encienda puede acabar con la paciencia más templada.

## La Britannica ya es virtual

El usuario que aprenda a buscar encontrará en Internet todo tipo de información gratuita y organizada de un modo sencillo y eficiente. Sin embargo, también puede acceder desde su ordenador a enciclopedias de reconocido prestigio académico. La Britannica ha sabido ver desde un principio que debía adaptarse a las Nuevas Tecnologías y ha digitalizado sus contenidos en el portal Encyclopaedia Britannica (<http://www.britannica.com>).

Esta enciclopedia permite hacer consultas de primer nivel a cualquier usuario de forma gratuita, pero si se quiere profundizar mínimamente en la consulta hay que ser suscriptor. Los precios varían desde los 56 euros anuales hasta los 9,50 euros por un solo mes. El precio de la Britannica en papel ronda los 1.000 euros.

Entre las ventajas de la versión digital de la Encyclopaedia Britannica están los 75.000 artículos que posee, así como las animaciones e infografías que ayudan a su comprensión y que son imposibles en la versión de papel. Además, a diferencia de su hermana de tapa dura, los datos de la versión digital se actualizan con elevada frecuencia. El único problema que tiene para el usuario español es que esta íntegramente en inglés.

Un modelo parecido sigue el portal Encarta de la empresa Microsoft. Encarta se compra en las tiendas en soporte



DVD, que luego se actualiza desde Internet. Tiene 41.000 artículos en español y cuesta cerca de 40 euros. El hecho de que Encarta se comercialice en soporte físico llama la atención porque, en general, los formatos CD-ROM y DVD tienden a ser sustituidos como soporte multimedia por las consultas en la Red. El ritmo de sustitución está en función del progresivo incremento del número de hogares conectados. Según el último 'Barómetro del Consumidor 2005' de la Fundación Eroski, el 43% de los españoles tienen en sus ordenadores acceso a Internet.

## Wikipedia, la enciclopedia participativa

Todo sitio web cuyo nombre vaya precedido del prefijo 'wiki' es por definición comunitario, lo que quiere decir que cualquiera puede acceder a sus contenidos, modificarlos y añadir otros nuevos. Con esta filosofía participativa nació en 2001, y en Internet, la Wikipedia (<http://www.wikipedia.org>), la enciclopedia más grande jamás conocida.

Además de la enorme cantidad de información que alberga (más de un millón y medio de artículos, 800.000 de ellos en inglés y más de 74.000 en castellano), la principal característica de la Wikipedia es su origen popular. Ha sido construida a lo largo de sus cuatro años de vida por cientos de miles de usuarios que han ido introduciendo y editando artículos sobre los más variados temas. Otras cualidades importantes son que no hay que pagar por usar la Wikipedia, no hay que rellenar ningún formulario ni soportar ningún tipo de publicidad.

El único 'pero' que puede ponerse es que ninguna autoridad académica avala lo que en ella se dice, por lo que es posible encontrar algunas inexactitudes en determinados artículos que reciben pocas visitas y revisiones. Para consultas a nivel superficial, e incluso de cierta profundidad en algunos temas, la Wikipedia es una buena opción. ◀

## Diccionarios 'online'

También los diccionarios se han enchufado a la Red. En el ámbito del castellano, uno de los casos más ejemplares de adaptación a Internet es el del Diccionario de la Real Academia (DRAE). Desde su página se puede encontrar el significado de más de 100.000 palabras. Además, el DRAE ha creado una herramienta que permite consultar el diccionario con sólo pulsar el ratón. El DRAE online (<http://www.rae.es>) es completamente gratuito, mientras que su versión en tapa dura puede llegar a costar 136 euros.

Para los que deseen consultar la traducción de una palabra a otro idioma, una de las opciones más populares es Diccionarios.com (<http://www.diccionarios.com>). Se trata de un portal que permite búsquedas de todo tipo de palabras en castellano, así como de sus sinónimos. La búsqueda se puede hacer a partir de la palabra o desde aproximaciones si el usuario no la recuerda con exactitud. También dispone de un servicio que ofrece todas las formas posibles de un verbo. Incluye, además, un traductor español-inglés, inglés-español. Cuesta unos 20 euros anuales.

Wordreference (<http://www.wordreference.com>), es otro diccionario de Internet muy utilizado, ya que traduce palabras del inglés al castellano, al francés y al italiano. También actúa en sentido inverso y es totalmente gratuito.

Finalmente, si lo que se necesita es un traductor de textos completos, sin duda Babylon (<http://www.babylon.com>) es el mejor. Se trata de un programa de pago que trabaja en muchos idiomas.

# Muy cómodas pero caras y voluminosas

Hay que analizar el uso que se dará a la secadora para elegir la que más convenga y no pagar por funciones que no se utilizarán

En los últimos años muchos hogares españoles han acogido gustosamente a un nuevo electrodoméstico que contribuye a facilitar una de las tareas cotidianas más lentas y pesadas, el secado de la ropa, en particular en zonas en las que llueve mucho, en casas en las que no hay tendedero o cuando la persona encargada de la colada y de su secado es mayor o padece algún problema de movilidad. No obstante, la convivencia de las secadoras con el resto de electrodomésticos es aún lenta, y de momento este aparato sólo se encuentra en uno de cada diez hogares de nuestro país. El motivo es que frente a la ventaja de disponer de ropa recién lavada el mismo día (después de una hora y cuarto de secado, como mínimo), estos electrodomésticos presentan también algunos inconvenientes, como su precio –son caros–, el espacio extra que ocupan –tanto o más que una lavadora–, su elevado consumo de energía, las arrugas en la ropa –sale seca pero más arrugada– y el ruido que emiten cuando funcionan (entre 55 y 66 decibelios). ◀

## ASPECTOS A TENER EN CUENTA

- **TAMAÑO.** Sus dimensiones son superiores a las de una lavadora normal. Hay que buscar un lugar amplio que se adapte a unas medidas de aproximadamente 60 centímetros de ancho, 60 centímetros de fondo y 80 centímetros de alto. Algunos modelos nuevos ocupan bastante menos, pero son más caros.
- **CONSUMO.** Su consumo eléctrico oscila entre los 3,07 kWh para algodón y 1,20 kWh para ropa sintética. Por esta razón conviene elegir bien, si el aparato lo permite, el programa de

secado. Al adquirir una secadora, es importante fijarse en su etiqueta energética (A, B, C, D, E, F, G) y optar a poder ser las que menos consumen por realizar la misma tarea.

- **CAPACIDAD.** Cuanto más lleno esté el tambor, más arrugada saldrá la ropa, y más aún si la temperatura elegida es elevada. Conviene evaluar también si interesa esta opción desde el punto de vista energético, porque habrá que sumarle el gasto extra del planchado, que llevará más tiempo.

- **PROGRAMAS.** Interesa utilizar la función temporizador para programar el ciclo de secado de manera que termine justamente cuando más interese, que es unos minutos antes de empezar a planchar.

- **LIMPIEZA.** Una de las prestaciones más recomendables es la utilizar el filtro antipelusas porque garantiza una mayor vida para el electrodoméstico siempre que se limpie después de haber sido usado.

### Para elegir el modelo que más conviene...

- Determine la carga máxima de ropa que suele lavar de manera habitual
- Estudie con detalle el espacio de que dispone para la instalación de la máquina. Los modelos de última generación son menores en volumen, aunque más caros que el resto.
- Establezca el número de coladas que pone a la semana, así como el tipo de ropa que lava. No es igual la ropa de trabajo como buzos o uniformes, que ropa delicada. Esto le dará la pauta para elegir un electrodoméstico con las prestaciones ajustadas a sus necesidades. Tenga en cuenta que no se seca la misma cantidad de ropa en un hogar con niños pequeños o personas enfermas que en el de una pareja joven y sin hijos.
- Evite comprar aparatos con programas que nunca va a utilizar y que encarecen su precio.



## TIPOS DE SECADORA

Las secadoras funcionan aspirando el aire de la habitación o cocina donde se encuentran instaladas y calentándolo antes de que pase por la llamada 'colada', que se halla dentro de un tambor que no deja de girar aireando toda la ropa al mismo tiempo y consiguiendo así un secado uniforme.

Hay dos tipos de secadoras en función del sistema de eliminado de la humedad. En ambas está garantizada su eficacia en el secado:

### Secadoras de evacuación

El aire caliente que se genera en el proceso de secado se expulsa a través de un tubo que es necesario sacar cuando la máquina está funcionando, ya sea por la ventana o a través de un orificio en la pared. Por tanto, el principal inconveniente de este sistema es la necesidad de que se instalen en lugares en los que se pueda evacuar el aire caliente fuera de la casa. Desde 300 euros.

#### • Evacuación mecánica:

Incorporan un minutero que permite al usuario seleccionar a mano el tiempo de secado y controlar el gasto energético en función del tipo de ropa a secar: de algodón (necesitará más tiempo), de lino (menos tiempo), etc.

#### • Evacuación electrónica:

El usuario puede elegir un programa concreto que determinará, según los resultados que desee, los grados de temperatura y la duración del secado. Entre los distintos programas que facilita este tipo de electrodoméstico está el de 'colada para guardar' y 'colada seca o ultraseca'.

### Secadoras de condensación

Son más caras (se acercan a los 500- 600 euros), hasta el punto que, según la gama, por el coste de un modelo de condensación se pueden adquirir dos de evacuación. Su ventaja es que no expulsan la humedad hacia el exterior, ya que el vapor de aire se condensa cuando entra en contacto con el aire frío del condensador. Ahora bien, es necesario vaciar el depósito en el que se acumula el agua de la condensación. Esto permite que este tipo de secadoras se puedan instalar en cualquier lugar, no es necesario habilitar un lugar especial que permita evacuar el aire.

## ¿Y LAS LAVADORAS-SECADORAS?

Para paliar el problema del espacio el mercado ofrece lavadoras-secadoras, electrodoméstico de aspecto idéntico a las lavadoras pero que lava y seca en el mismo aparato. Ocupan mucho menos espacio y son muy cómodas, dado que sin tener que pasar la ropa de un electrodoméstico a otro ya sale seca. Su precio es más elevado que el de cada aparato por separado, pero recordemos que es 'un dos en uno'. Algunos servicios técnicos recomiendan comprar, siempre que se pueda, cada electrodoméstico por separado. La principal razón que esgrimen es que, al menos de momento, las piezas de una lavadora o secadora son más fáciles de conseguir que las de una lavadora-secadora, una eventualidad que se irá superando a medida que este último electrodoméstico se popularice. Para quien prefiera disponer de estos dos aparatos por separado los fabricantes aconsejan la compra de lavadoras con un mínimo de 1.100 vueltas de revoluciones, así la ropa sale más seca del centrifugado y en la secadora se puede utilizar un programa más corto.



# El cultivo bajo los mantos de plástico

Almería alberga la mayor producción hortofrutícola del mundo gracias al uso de la agricultura en ambiente controlado



Los invernaderos son hoy mucho más que plásticos que cubren zonas hortofrutícolas. Su mejora ha sido tal que ha evolucionado hasta su denominación. Lo que en pequeña escala se conocía como invernaderos, pasa a denominarse Agricultura en Ambiente Controlado (CEA) cuando la agricultura se convierte en una industria que ocupa miles de hectáreas. En zonas como Almería ha llegado a alcanzar tales cotas de sofisticación, que se regula el clima interior hasta extremos en los que se selecciona el grado de humedad según los datos transmitidos por fibra óptica desde sensores a un sistema computerizado.

A este procedimiento se han sumado métodos hidropónicos, es decir, se ha sustituido la tierra por algún tipo de sustrato, como grava, arenas, piedra pómez, serrines, arcillas expansivas o carbones, a los que se les añade una solución nutritiva que contiene todos los elementos esenciales necesarios para el normal crecimiento y desarrollo de las plantas. Precisamente Almería, la

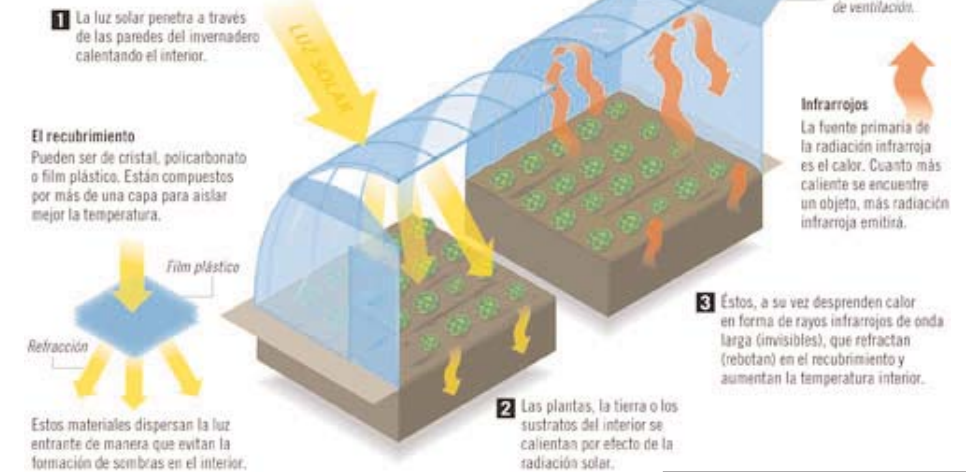
huerta de Europa, concentra la mayor producción hortofrutícola del mundo. La cosecha anual se acerca a los tres millones y medio de toneladas pertenecientes a 30 especies diferentes.

## A la vanguardia de la tecnología

No todos los recintos son iguales, y más aún en el caso almeriense, donde las producciones se caracterizan por un marcado carácter familiar. Sin embargo, en esa provincia andaluza se encuentran las plantaciones más modernas del mundo, que en ocasiones aventajan incluso a las israelíes y holandesas, pioneras en este tipo de cultivos.

Bajo los plásticos rígidos y herméticamente cerrados se plasman los avances tecnológicos, como los que fuerzan el ciclo natural de las plantas, partiendo de semillas híbridas resistentes a los patógenos más comunes y que producen hortalizas de rápido crecimiento y larga vida, para que lleguen inmaculadas a su punto de partida hacia la distribución. Esta ciencia supone el mantenimiento de la planta en las condiciones idóneas para

## ¿CÓMO FUNCIONA UN INVERNADERO?



producir las 24 horas del día durante los 365 días del año. El salto tecnológico ha significado un avance en cuanto a calidad, puesto que ha posibilitado el control de plagas, la disminución en el consumo de fitosanitarios y el aprovechamiento al máximo del agua de riego.

## Control desde las estaciones meteorológicas

Lo que en definitiva procura la agricultura bajo plásticos es un abastecimiento de alimentos más grande, menos costoso y más seguro. La posibilidad de ofrecer melón en enero es poco más que una anécdota, atractiva para algunos mercados, pero al fin y al cabo una mejora no sustancial. Lo relevante es modernizar el primer sector, una de las industrias más grandes del mundo, en la que mayor es el número de gente involucrada de una u otra manera. Habida cuenta de que algunos invernaderos son manejados por estaciones meteorológicas, se puede decir que esa modernización se ha logrado. En estos invernaderos, los sistemas computeri-

zados de control climático mantienen en todo momento las condiciones óptimas de luz, temperatura y humedad relativa, claves para obtener la mayor productividad de un cultivo. La estación meteorológica, formada por sensores exteriores, está conectada a la estación de clima mediante fibra óptica para asegurar la fidelidad de los datos obtenidos, en función de los que, además de los sensores interiores de temperatura y humedad relativa, se controla el clima del invernadero. La estación de clima es el cerebro de la instalación. Este equipo procesa los datos recibidos de los sensores y, en consecuencia, da las órdenes precisas a los equipos de la ventilación cenital y lateral, la calefacción, el sistema de recirculación del aire y el de humidificación. Además, el programa incluye alarmas por altas o bajas temperaturas; por fallos en el cableado o en los sensores y los cambios necesarios que hay que realizar en virtud de la hora en que amanece y anochece, consecuencia de la latitud y longitud geográfica en la que se halla el invernadero. ◀

## El problema ecológico: los desmontes y los residuos

El poniente más al sur de la Península Ibérica ha mudado de color en los últimos 20 años. De ser un desierto marrón ha pasado a teñirse de blanco PVC. Esta metamorfosis se puede apreciar en las imágenes aéreas que se pueden ojear en Internet, aunque no es necesario recurrir a las fotografías de la NASA. Desde cualquier monte cercano a las explotadas se aprecian los polígonos en los que se suceden las 'fábricas agrarias' y se observa la forma que ha adquirido el antaño escenario de las películas de 'spaghetti western'. En contra de lo que pudiera parecer, las críticas de las asociaciones ecologistas no han sido hasta ahora muy intensas. De hecho, reconocen como positiva la transformación socioeconómica de la zona.

No obstante, y debido a la enorme proliferación de estos sistemas de cultivo, de un tiempo a esta parte se han multiplicado las peticiones desde diversas organizaciones para que se fiscalice y limite el crecimiento incontrolado de invernaderos. Las hectáreas libres comienzan a escasear y se está procediendo al desmonte, es decir, a la ocupación de colinas con ecosistemas a menudo únicos. A este toque de atención se suma la obligación de desarrollar procedimientos de gestión de residuos, sobre todo de la combustión de los plásticos desechados.

## REBAJAS

# Precios más bajos con los mismos derechos

La única diferencia entre los productos rebajados y los que se ofrecen en otras épocas del año debe ser el precio

Enero es el mes favorito de quienes buscan chollos. Bien planificadas, las rebajas son la mejor ocasión para adquirir productos de calidad a menor precio. Días antes de que comiencen se puede elaborar un listado con las necesidades familiares y *fichar* en los establecimientos los productos que nos interesan. La máxima es no pasar por alto que seguimos teniendo los mismos derechos que cuando realizamos una compra en temporada normal.

- Recuerde que los productos que se venden en época de rebajas deben ser los mismos que han estado a la venta en los meses precedentes. Por ello, en el etiquetado tiene que figurar tanto el precio anterior como el rebajado o el porcentaje de rebaja que se ofrezca.
- Los productos rebajados que sean exhibidos en escaparates deben llevar expuestos los precios.

## Devoluciones

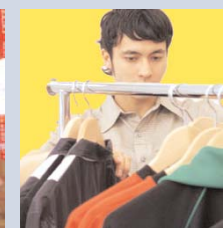
- Aunque los comercios no están obligados a realizar devoluciones de productos en buen estado, la mayoría las acepta. Si durante todo el año el punto de venta anuncia que se admiten cambios, deberá hacerlo también en rebajas, salvo que se indique lo contrario expresamente en un lugar visible.

- **¿Cuándo se puede devolver un producto?** Si presenta algún defecto de fabricación anterior a la venta. Además,

en ese caso el cliente no tiene por qué aceptar vales, cheques ni moneda interna. Si abonó la compra con una tarjeta de débito o de crédito, la devolución se la hará a la tarjeta. Y si adquirió el producto pagando al contado, el reembolso será también al contado.

- **¿Cuándo no tiene obligación el establecimiento de admitir una devolución?** Cuando el producto no está defectuoso. Es decir, si el consumidor desea devolver un artículo que no presenta defectos, el establecimiento puede negarse. Algunas tiendas, como valor añadido de sus servicios, permiten la devolución de productos aunque no presentes defectos de fabricación. Infórmese sobre las condiciones –plazos, si se efectuará en metálico o mediante vales de compra, etc.– para ello. Y si no devuelven el dinero, trate de llegar a un acuerdo y cambie el artículo que no le interesa por otro del mismo precio o algo más caro, abonando la diferencia. Es preferible esto a quedarse con algo que no le interesa.

- Si la publicidad de un establecimiento o de un producto anuncia a través de cualquier medio que si usted no queda satisfecho con el producto, le devuelven el dinero, tiene derecho a ello, ya que la publicidad es vinculante para quien la efectúa. No obstante, será el establecimiento quien decida cuándo acaban o cambian las condiciones anunciadas mediante la publicidad, así pues, antes de comprar pregunte si continúa vigente.
- Si adquiere un producto antes de la época de rebajas y lo devuelve cuando ya han comenzado, le deberán abonar el precio que tenía cuando fue comprado, el importe que indique la factura o el ticket de compra, y no el precio rebajado.
- Para evitar problemas posteriores, examine bien el objeto de la compra antes de pagarlo.
- Si por ley tiene derecho a cancelar el contrato pero el vendedor se niega a devolverle la cantidad entregada, acuda a la OMIC más cercana o la Junta Arbitral de Consumo.
- En las compras a plazos, exija que le incluyan una cláusula que posibilite la disolución del contrato de compra dentro de los tres días posteriores a la entrega del artículo.
- En la venta a domicilio y en la venta a distancia dispone de un plazo de 7 días, desde la recepción de la mercancía, para devolver el producto.



BIEN PLANIFICADAS,  
LAS REBAJAS  
SON UNA BUENA  
OCASIÓN PARA  
COMPRAR  
PRODUCTOS  
A MENOR PRECIO

## Calidad y garantía

- No acepte artículos en mal estado, con taras o estropeado: le estarán ofreciendo un saldo, no una rebaja.
- Si percibe alguna irregularidad, puede defender sus derechos denunciando la situación mediante la solicitud de una hoja de reclamaciones.
- Los bienes de naturaleza duradera, como los electrodomésticos, que tengan certificado de garantía también deberán llevarlo en época de rebajas, en las mismas condiciones y por escrito. El documento de garantía deberá expresar el bien u objeto sobre el que recae, el nombre y dirección del garante (el vendedor), el plazo de duración (como mínimo dos años) y el alcance territorial. ◀

## FACTURAS Y FORMAS DE PAGO...

- ▶ Exija y guarde los tickets y las facturas por si necesita hacer algún cambio o reclamación.
- ▶ La Ley para la Defensa de los Consumidores y Usuarios establece que el ticket debe llevar el nombre del producto, la fecha de la compra y el precio, así como el nombre del comercio. Si falta alguno de estos datos, puede exigir al comerciante que se lo indique por escrito.
- ▶ Los establecimientos que admiten el pago con tarjetas de crédito durante el resto del año están obligados a hacerlo también en rebajas, salvo que se indique de forma visible lo contrario, sin recargo alguno sobre el precio.





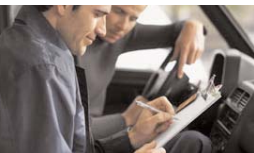
## Los problemas con el pago dificultan la portabilidad de móviles

➔ **Lo que pasó.** Tengo dos móviles con la misma operadora. Por un problema con la entidad bancaria se ha devuelto un recibo de uno de ellos y me han cortado la línea de ese terminal sin previo aviso. Por no haber sido advertido, supongo que han incurrido en un incumplimiento de contrato. Por este motivo, me gustaría cambiar de operadora y solicitar la portabilidad de los dos números, pero en uno de los contratos firmé un compromiso de permanencia (que finaliza dentro de unos meses) por adquirir el terminal por puntos. ¿Podría tener algún problema al incumplir yo este contrato una vez que ellos han incumplido el suyo?

➔ **Qué hacer.** La portabilidad de los números de telefonía móvil se puede efectuar solicitando el alta a la nueva operadora: será esta compañía la que pida la baja o la rescisión del contrato a la anterior empresa, que deberá permitir al cliente la conservación de los números. Pero la antigua operadora puede negarse a conceder la portabilidad si el servicio está en suspenso por impago. Por eso, lo más probable es que se deniegue la portabilidad del número de móvil hasta que se realicen los abonos pendientes. El preaviso y las garantías legales para la suspensión del servicio por impago se aplican sólo a la telefonía fija, esto es, que para afirmar que ha habido un incumplimiento del operador en telefonía móvil habrá que leer el contrato y las garantías allí previstas. Si hubo error bancario, debe presentar una queja a su banco y a su Servicio de Atención al Cliente y reclamar los perjuicios que la falta de diligencia del banco pueda causarle.

En cuanto al compromiso de permanencia, si se exige en el móvil aún en servicio, se puede solicitar la portabilidad del número, pero antes hay que consultar el contrato, porque lo habitual es que haya algún tipo de penalización que se debe aceptar.

Por otro lado, si se quiere portar el número y el terminal está bloqueado, hay que liberarlo para que pueda ser utilizado por otro operador, si así se ha asumido en las Condiciones Generales de Contratación de compra del terminal. Para desbloquear el terminal cada compañía sigue su propio sistema, por lo que deberá informarse teniendo en cuenta las Condiciones Generales de Contratación de su terminal. La Comisión del Mercado de Telecomunicaciones dice que hay dos posibilidades: dejar pasar el periodo de tiempo comprometido de permanencia o pagar las cantidades establecidas en las condiciones de contratación del teléfono móvil.



## El concesionario se desentiende del pago de una avería en periodo de garantía

➔ **Lo que pasó.** Compré un coche de segunda mano el año pasado y sufrí una avería en un viaje vacacional. Me arreglaron la avería y la pagué, pero no me di cuenta de que todavía estaba en garantía. Cuando volví lo comenté al concesionario en el que lo adquirí y me están dando largas. Quisiera saber si todavía tengo derecho a la devolución del dinero. Si no tenía que haber pagado, ¿qué posibilidades tengo de cobrarlo?

➔ **Qué hacer.** Los vehículos de segunda mano adquiridos a un profesional de la compraventa o a un concesionario tienen, por ley, una garantía mínima de un año. La garantía legal es gratuita y por todos los conceptos (piezas, mano de obra, etc.). Por ello, el consumidor no está obligado a pagar la reparación al servicio técnico oficial, si alega y acredita la vigencia de la garantía legal. El hecho de haber pagado y de reclamar con posterioridad no es contrario a sus propios actos. Se produjo un error por consentir pagar, error que al día siguiente se trata de enmendar, por lo que la reclamación de la devolución al vendedor parece correcta. El concesionario no tiene que dar largas al afectado, sino una respuesta a la solicitud del cliente. Deben devolver el dinero abonado en el concesionario de la marca, entendiendo que la avería se

debe a un defecto preexistente. O negarse, pero de forma justificada. Si la garantía se encontraba dentro de los seis primeros meses, salvo prueba de lo contrario a cargo del vendedor, deben devolver el importe abonado. Pero si la garantía se encontraba en su segundo semestre y el vendedor niega la devolución razonadamente, surgirá la dificultad a cargo del consumidor de tener que acreditar la preexistencia del defecto.

Por lo tanto, el afectado debe acudir al concesionario y reclamar la devolución. Si de nuevo éste se desentiende, podrá que solicitar la hoja de reclamaciones o acudir a la Oficina Municipal de Información al Consumidor (OMIC) correspondiente para presentar la queja. La OMIC, además, podrá mediar en el conflicto e instar la devolución en nombre del consumidor.

# SENTENCIAS



### Un caso similar puede merecer sentencia distinta

Esta sección recoge sentencias de nuestros tribunales que, por su contenido, afectan a los consumidores y usuarios de todo tipo de productos y servicios. No olvide que ante hechos similares, las cuestiones de prueba, las circunstancias concretas de las partes implicadas e incluso el tribunal que sea competente en la causa, pueden determinar fallos distintos.

### Una agencia de viajes no ofrece la información necesaria a uno de sus clientes

Un padre adquirió para él y su hijo dos billetes de avión de ida y vuelta a Kiev (Ucrania) en una agencia de viajes, que no les avisó de la necesidad de visado, lo que hizo que no pudieran entrar en el país y tuvieran que regresar al día siguiente de su partida. Demandaron a la agencia, que rechazó su responsabilidad alegando que se trataba de un "viaje suelto" en el que no hay obligación legal de dar a los usuarios la información precisa sobre la documentación administrativa de entrada y salida en los países de destino. Sin embargo, la Audiencia Provincial de Barcelona, en sentencia dictada en noviembre de 2004, dio la razón al demandante y afirmó que existe obligación para la agencia, independientemente del tipo de viaje contratado, de facilitar cuanta información veraz, exacta y completa se deriva de la adquisición del billete para garantizar la llegada en las mejores condiciones al destino escogido.

### Un local comercial se niega a ceder parte de su terreno para un ascensor



Una comunidad de propietarios que no disponía de ascensor adoptó el acuerdo de instalarlo, pero para ello precisaba ocupar parte de un local comercial como única solución arquitectónica viable. El propietario del local se opuso a este acuerdo y la discusión terminó en los tribunales. La Audiencia Provincial de Tarragona, en sentencia de 11 de noviembre de 2004, dio la razón al dueño del local porque, según su interpretación, la Ley de Propiedad Horizontal sólo permite imponer servidumbres a los propietarios, pero no autoriza la expropiación privada de naturaleza forzosa. Añadió que el propietario está amparado por el Código civil y por la Constitución española. En concreto, el Código Civil dice que la propiedad es el derecho de gozar y disponer de una cosa sin más limitaciones que las establecidas en las leyes, y la Ley de Propiedad Horizontal afirma que las innovaciones que hagan inservible alguna parte del edificio requerirán, en todo caso, el consentimiento expreso del propietario afectado.

### Una farmacia suministra material no autorizado a un cirujano plástico

Una mujer acudió a la consulta de un especialista en medicina estética para mejorar el aspecto de su rostro y le inyectó silicona líquida en la cara. Éste lo hizo sin estudio previo de alergias. Tras la segunda sesión se produjo una reacción alérgica que provocó una lesión granulomatosa crónica de efectos severos en su apariencia física. El producto de relleno utilizado no estaba autorizado en España ni en la UE y el médico lo encargaba directamente a una farmacia. El Juzgado de lo Penal número 3 de Barcelona, en sentencia de 25 de julio de 2005, dictó que la única práctica contraria a la correcta praxis médica fue el uso de un producto sanitario no autorizado, calificada como imprudencia leve. Pero el titular de la farmacia cometió, según esta sentencia, un delito contra la salud pública por comercializar productos no autorizados y perjudiciales para la salud, por lo que se le impuso una pena de dos años y seis meses de prisión y la inhabilitación durante cuatro años y medio. Además, se condenó a ambos a indemnizar con 72.000 euros las curas de la afectada, los gastos padecidos, los gastos que pudieran surgir en el futuro, las secuelas estéticas y los daños morales.



## Mala actuación de una aseguradora

En 2001 pedí un préstamo hipotecario a Bankinter. Para ello tuve que firmar una póliza de seguro multirriesgo hogar con la compañía Plus Ultra, hoy Groupamc Plus Ultra, que firmé con el director del banco y no con un agente asegurador de la compañía. Unos meses después sufrí un siniestro en mi vivienda, di parte al seguro y tras varias llamadas telefónicas y tres meses de espera recibí una contestación, en la que me negaban el pago que me correspondía. Reclamé por la vía administrativa y la Dirección General de Seguros me dio la razón, pero la compañía seguía sin querer pagar. Reclamé por la vía judicial y el día anterior al juicio el seguro llamó a mi abogado ofreciendo la cantidad reclamada. Me pagaron lo que me correspondía más el 40% de intereses (20% por cada año).

Esperanza Rodríguez  
Castro Urdiales (Cantabria)



## Servicio de atención al cliente muy mejorable

Tengo un contrato de móvil con la compañía Amena desde hace cuatro años. Al darme de alta como autónoma, decidí cambiar mi titularidad para beneficiarme de los contratos para empresas. La dependienta de la tienda me advirtió de que iba a ser una odisea conservar mi número, y me aconsejó que adquiriera una nueva línea y pasara la antigua a tarjeta prepago. Acepté el consejo, ¡dando por supuesto la inoperancia de la compañía! Después de luchar por memorizar mi nuevo número y mandar miles de mensajes para informar de la novedad, me dispuse a realizar la operación de cambio de contrato. Estuve cuatro días llamando a todas las horas posibles, y nunca se podía contactar con el departamento encargado de esta gestión (que sólo se puede realizar telefónicamente). En cada llamada estuve de 5 a 10 minutos en espera, me aprendí todos los pasos y protocolos de las teleoperadoras, pronuncié mis datos completos en cada intento, me quejé de todas las maneras posibles, me descubrí insultando a una voz automática que siempre repetía las mismas frases... Al quinto día, después de dar por fin con la persona del departamento, no pude más que sentirme ridícula e impotente ante este servicio tan inhumano e irrespetuoso.

Melania Rodríguez  
Valencia

## SERVICIO ATENCIÓN AL CLIENTE



## Aire acondicionado que no enfría

Cuando pensamos en la marca Bosch, nos viene a la mente la buena tecnología y diseño, a un precio algo superior que no importa abonar si las dos primeras premisas se cumplen. Pero nos olvidamos del servicio posventa, que por su actuación hace que en ocasiones la buena imagen de un fabricante se vea perjudicada. Eso es lo que me ha ocurrido a mí con esa marca. En junio compré un aparato portátil de aire acondicionado que ha sido incapaz de funcionar correctamente

mientras la temperatura de la habitación subía y subía el pasado verano. Y cuando entra en acción el servicio técnico, cualificado, profesional y rápido, la promesa de sustitución del aparato nunca se cumple. Las llamadas al servicio de atención al cliente tampoco han servido para nada, así que he tenido que acudir a la Oficina Municipal de Información al Consumidor, a ver si tengo algo más de suerte.

Iratxe Etxebarria  
Llodio (Álava)



## ESCRIBA A CONSUMER

CONSUMER EROSKI invita y anima a sus lectores a que escriban sobre los problemas ocurridos en su vida como consumidores, y nos envíen los textos para su publicación en la sección de "Cartas". Por razones de espacio, las cartas no deberán exceder de 20 líneas—CONSUMER EROSKI podrá resumirlas si sobrepasan ese límite—y deberán incluir nombre y dos apellidos del lector, la dirección completa, el número de DNI y el del teléfono.

CONSUMER EROSKI no divulga datos sobre los lectores cuyas cartas se publican. Esta es una sección donde aparecen exclusivamente las cartas de los lectores.

Los lectores también pueden manifestar sus opiniones, críticas o comentarios sobre los contenidos de esta revista. Serán incluidos en la sección "Lectores". Para ponerse en contacto con nosotros:

- Por carta:  
Revista CONSUMER  
Bº S. Agustín s/n  
48230 Elorrio (Vizcaya).
- Por e-mail:  
revistaconsumer@eroski.es

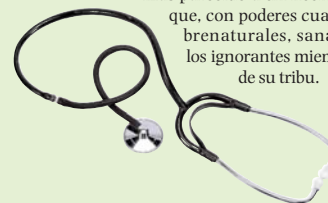
CONSUMER EROSKI no comparte necesariamente las opiniones expresadas en las secciones de "Cartas" y de "Lectores", ni mantiene correspondencia sobre sus contenidos.



## LECTORES \_LECTORES

## Sobre la actitud de algunos médicos...

Recientemente un familiar mío ha estado ingresado en el hospital. Afortunadamente, el problema de salud que motivó su entrada al centro sanitario no era excesivamente grave y, además, al tratarse de una patología bastante conocida, sus familiares hemos requerido información sólo acerca de la evolución del paciente y no de la enfermedad. No obstante, he podido comprobar que los médicos no han cambiado el modo en el que atienden las demandas informativas de los pacientes y sus familiares, a pesar de que ya no estamos en una época en la que los doctores eran lo más parecido a un hechicero que, con poderes cuasi sobrenaturales, sanaba a los ignorantes miembros de su tribu.



¿Por qué saco a relucir este poco original argumento? Porque cuando tocaba la visita del médico y preguntaba sobre la evolución de mi familiar, me he topado con una actitud muy poco dada a ofrecer información. Casi he tenido que cerrarles el paso y obligarles a que nos explicaran cómo iban las cosas, y me he sentido como si estuviera sonsacando a alguien información privilegiada para invertir en bolsa, cuando lo único que pedía era saber cómo estaba mi familiar. No pedía media hora de conversación, sino sólo dos minutos de su tiempo. Ni siquiera pedía su comprensión, sé que eso no se incluye en su sueldo. Lo más lamentable es que he percibido esta actitud no sólo en médicos de más edad, sino también en los de generaciones más jóvenes.

¿Saben lo que les digo a los médicos? Que se preparen para el paciente del siglo XXI. Ahora disponemos de mucha información de calidad porque el acceso a ella se ha democratizado, por lo que nuestras preguntas son cada vez más difíciles de responder. Somos conscientes de lo importante que es cuidarse y tomamos parte activa en nuestra curación cuando sufrimos alguna patología grave, así que no nos limitamos a obedecer como corderitos. Además, muchos y muchas preferimos saber la verdad siempre, por muy dura y dolorosa que ésta sea, y opinamos que uno de los pilares de la medicina es una relación de confianza y de proximidad con el médico que nos trata. ¿Se han enterado ustedes? No se queden atrás, avancen con la sociedad.

M. R.  
Bilbao (Vizcaya)

# SEXO y Salud

Una guía para acercarse  
a la sexualidad



➔ **Nueva**  
**CÓMO CONSEGUIRLA:**

**1ª OPCIÓN:**

En los hipermercados EROSKI. PVP: 15 euros.

**2ª OPCIÓN:**

Llamando al 946 211 487. Recibirá la guía contrarrembolso.  
Le costará 15 euros más  
2,5 euros por gastos de envío.

**3ª OPCIÓN:**

Solicitándola en la dirección de email: [info@consumer.es](mailto:info@consumer.es)  
La recibirá contrarrembolso. Le costará 15 euros  
más 2,5 euros por gastos de envío.