

El protagonista



ENRIC FANLO

Anxoves de l'Escala estrenará fábrica

La firma que dirige Enric Fanlo tiene previsto inaugurar el próximo lunes la nueva fábrica, situada en las afueras de L'Escala. El acto estará presidido por Joaquim Llena, *conseller* de Agricultura i Alimentació.

La frase

«Nissan pondrá a la venta en octubre la furgoneta NV200 para estar situados ante la recuperación de las ventas»

Manuel de la Guardia

CONSEJERO
DIRECTOR GENERAL
DE NISSAN IBERIA

El producto

Agua del Montseny de siempre en botella de diseño

Aigua del Montseny es una empresa familiar catalana especializada en el embotellado de agua de alta calidad que procede del manantial de Sant Antoni, en Sant Esteve de Palautordera (Vallès Oriental). Ahora se ha estrenado en el mercado de las aguas de diseño con *H₂O: La Molécula*. El nuevo producto consiste en un estuche cuadrado, ligero, nítido, mi-

nimalista, de poco peso y que deja ver su contenido: tres botellas de 33 centilitros redondeadas y brillantes. Según la empresa, la transparencia del estuche responde a la filosofía de *H₂O: La Molécula*: mirar hacia el futuro con un modelo innovador en su forma que conserva todas las cualidades tradicionales de un agua que se envasa desde 1959 en el Montseny.



Zona franca

GONZALO
BernardosDIRECTOR MÁSTER
INMOBILIARIO UB

Listillos

Posen una gran autoestima. Se consideran astutos, magníficos comerciales y hábiles negociadores. Son inasequibles al desaliento y creen que el mundo está lleno de primos. Son los *listillos* del mercado inmobiliario.

Ayer pactaron con un promotor la compra de una propiedad. Pensaban vender antes de escriturar y obtener «en negro» una ganancia superior en ocasiones al 200% del capital invertido. Pero la crisis inmobiliaria llegó y trastocó sus planes. Pudieron renunciar a la compra pactada, perder el dinero entregado y evitar incurrir en el pago de impuestos y otros gastos equivalentes casi al 10% del precio de la vivienda. Pero no lo hicieron. A pesar de la crisis, pensaban encontrar a quien compraría el inmueble.

No obstante, casi nadie lo ha conseguido. Así, su pérdida ha aumentado y lo hace mes tras mes. La mayoría continúa pagando los

Reportaje

Educación económica para escolares

Si fuera animal, sería rana

El plan de formación financiera que ofrece el BBVA a las escuelas enseña a los chavales el valor del ahorro. El mensaje es que «no hay dinero sin esfuerzo», resume el presidente del banco

ROSA MARÍA SÁNCHEZ
MADRID

«Si el dinero fuera un animal...», pregunta el profesor, «sería rana, porque cuando lo vas a coger salta», responde ingeniosa una alumna. «¿Y si fuera un lugar? Las Vegas, porque allí hay mucho dinero», salta otro chaval de secundaria en uno de los juegos educativos del programa *Valores de futuro* que el BBVA está comenzando a ofrecer a todos los colegios públicos, privados y concertados de España. «No, sería la India. Allí es donde más falta hacer el dinero», contradice su compañera de clase.

El presidente del BBVA, Francisco González, presentó ayer el Plan Global de Educación Financiera, dotado con 26 millones, para enseñar a niños y jóvenes de España y EEUU los valores ligados al ahorro y para facilitar a adultos de México y Latinoamérica la comprensión y el acceso a los servicios financieros. «La educación financiera favorece la mejora de la situación personal, mejora la gestión del riesgo para las entidades e impulsa el ahorro, a la vez que fortalece el sistema financiero», afirmó González.

Cómo administrar la paga semanal; el dilema entre la cigarra y la hormiga; los misterios de una cuenta corriente, una hipoteca o un tipo de interés; quién pone valor a las cosas; cómo hacer la compra de la semana con un presupuesto dado; lo que no se puede comprar con dinero y otros muchos temas forman parte del programa con el que se pretende educar a los futuros ahorradores, hoy con edades entre 6 y 14 años, en los colegios.

Los errores del pasado

Según González, el BBVA es una de las entidades que más fondos va a destinar a un programa de este tipo en todo el mundo. En España, se van a emplear 7 millones con el objetivo de inocular en más



EFE/BERNARDO RODRÍGUEZ

►► Francisco González, ayer poco antes de presentar el plan del BBVA.

La crisis, de fondo

Tras el desastre de Lehman Brothers y la crisis financiera mundial, la OCDE y la Comisión Europea tratan de impulsar la educación financiera en todos los países. Banco de España, CNMV y Ministerio de Educación firmaron ayer un convenio para llevar estos conocimientos a las aulas. Según el BBVA, su plan es «complementario».

de 200.000 niños los principios de «prudencia, responsabilidad, ahorro, esfuerzo y solidaridad» ligados a la gestión del dinero. Tal esfuerzo debería ayudar «a que no se repitan algunos de los errores que se han producido en los últimos años por parte de las entidades, pero, también, por parte de los usuarios, que no entendían bien dónde ponían sus ahorros», dijo el presidente del BBVA, el mismo día en que se cumplía el primer aniversario de la quiebra de Lehman Brothers, origen de la Gran Recesión que aún sacude al mundo. «Yo sé que los bancos no son en este momento la institución más querida por la sociedad», admitió González antes de hacer valer la, a su juicio, gestión prudente del BBVA.

No quiso González profundizar en las lecciones aprendidas tras el estallido de la crisis financiera. «Hoy no toca», resolvió. Pero sí vio oportuno reflexionar a cuenta de los bárbaros incidentes protagonizados hace

unos días por menores en la rica localidad madrileña de Pozuelo: «No sirve educar a base de dar dinero, sino de enseñar que hay que buscarse la vida con esfuerzo. No hay dinero sin esfuerzo». Y esa es la idea fuerza que subyace en los 56 talleres educativos y el material didáctico que ha diseñado el BBVA, junto a profesores y pedagogos, para impartir en horario lectivo en las escuelas.

Durante el primer año de aplicación, se ofrecerá a todos los colegios de capitales de provincia; el objetivo es llegar a todos los del territorio en el tercer año. El programa ha sido presentado a las autoridades educativas del ministerio y de las comunidades autónomas. «En los próximos días, todos los colegios de las capitales van a recibir una llamada» del BBVA ofreciéndoles el programa, material didáctico y asesoría, explicó el director de responsabilidad corporativa de la entidad, Antoni Ballabriga. ≡

En economía, una retirada a tiempo es una derrota menos dolorosa

intereses del crédito contratado para adquirir la vivienda. Prefieren perder un poquito cada mes que mucho de una vez, aunque la suma de los poquitos supere claramente la pérdida inicial.

El principal obstáculo para encontrar un comprador es un precio extraordinariamente elevado, dadas las actuales condiciones de mercado. Indudablemente, su método para fijar el importe es peculiar. No suelen tomar en consideración el precio medio por m² existente en la localidad, ni tampoco la cuantía a la que vende el constructor las viviendas de la promoción que aún restan por comercializar. Se sintetiza en la siguiente fórmula: capital inicial invertido + gastos e impuestos + intereses del crédito + pequeño beneficio. El resultado (caso real): una similar vivienda es vendida por el promotor a 270.000 euros y por dos especuladores a 378.500 € y 360.000.

Desde mi perspectiva, no son *listillos* sino bastante «tontillos». Han de asumir su equivocación y recordar que no existe ningún inversor que haya ganado siempre. No deben hacer caso de sus amigos, ya que estos solo explican las inversiones que les han ido bien, pero nunca aquellas en las que han perdido dinero.

En materia económica, puede ser que una retirada a tiempo no sea una victoria, pero si una derrota menos dolorosa.