

# SUPERPATO y la continuidad HEROICA



## La Economía del Tío Gilito

### SUMARIO

El futuro está cerca	pág.	4
La gran madre	»	4
La cordura de antaño	»	6
El plan a medida	»	7
Bricolage financiero	»	8
El término medio	»	9
Letra y música	»	11
Europa es bella	»	12
¿Genuinos o sintéticos?	»	14
... "En el fondo te quiero"	»	15
El mundo en technicolor	»	17
Del cabás al título	»	18
Diez más cinco suman diez	»	20
Ilusión y realidad	»	21
Hermana y hermanastras	»	22







## EL FUTURO ESTA CERCA

La tradición campesina ha procedido siempre a asegurar para el invierno la leñera llena y la despensa bien surtida. Ya se sabe que el invierno es largo en el campo y el mal tiempo impide salir a menudo. Para tener la seguridad de pasar bien la estación invernal, el "sistema preventivo" campesino organiza sus recursos y hace acopio para el invierno de fruta, hortalizas, legumbres, leña, etc.

Sin molestar a La Fontaine y su fábula de la cigarra y la hormiga, es evidente para cualquier ahorrador que el dinero ganado con el sudor de su frente y ahorrado con miramientos y sacrificios no debe ser guardado simplemente en un cajón o escondido en una hucha improvisada. Correría el riesgo de marchitarse. El

ahorro debe tenerse bajo la paja de una buena inversión que lo ayude a madurar, le sirva de paraguas en caso de lluvia y lo resguarde de las heladas si soplan vientos de inflación. La fruta madura también bajo la paja; si la dejamos descubierta la encontraremos, en el mejor de los casos, arrugada, reblandecida e incombible.

¿Qué puede hacer un buen padre de familia que quiere ser previsor y asegurar un futuro a sus hijos? No es fácil contestar, pero en el momento en que se dispara "el deseo de previsión" se debe evaluar el abanico de posibilidades que ofrece el mercado financiero español. Es más, podemos salir incluso al extranjero y echar un vistazo más allá de nuestras fronteras. Actualmente, el dinero puede hablar varios idiomas sin necesidad de asistir a ningún curso.

## LA GRAN MADRE

El problema inmediato que se plantea a los que quieren invertir para un futuro lejano es el de hallar la manera de comprometer los ahorros durante un cierto periodo de tiempo, sustrayéndose a la tentación de gastarlos y multiplicándolos al mismo tiempo para obtener un capital incrementado al vencimiento de la "cuarentena" financiera (o de la larga cuaresma del gasto).

La familia española se ha planteado siempre el problema del futuro. Tal vez debido a eso las familias españolas, en relación con las de otros países están a la cabeza en este contexto: son de las más ahorradoras. Será la preocupación por el futuro o la atávica propensión a reservar una parte para dejar a los hijos. ¡Quién sabe!

Lo cierto es que los españoles, ade-

más de ser un pueblo "de héroes, santos y pícaros", son un pueblo de ahorradores. En los últimos años su capacidad de ahorro se ha refinado y se ha organizado en torno a proyectos que hacen referencia al crecimiento de los hijos, a sus estudios y a las elecciones de autonomía de toda la familia.

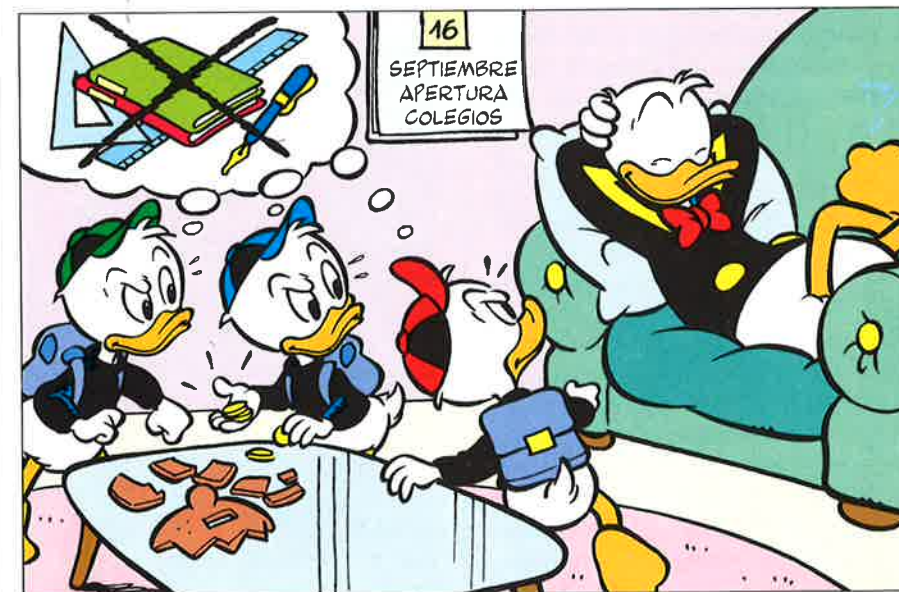
Con frecuencia es la madre, protagonista del ahorro familiar, quien se revela una economista natural: tiene que sopesar, comparar para obtener la mejor mercancía o el mejor servicio. La mujer discute, regatea y escoge hasta que consigue el mismo producto a un precio más bajo o un producto mejor por el mismo importe.

En el mercado financiero también hay que sopesar, comparar y escoger con cuidado, y después seguir paso a paso la inversión, casi como si fuera un hijo en edad de crecimiento, con atención y prudencia: todos

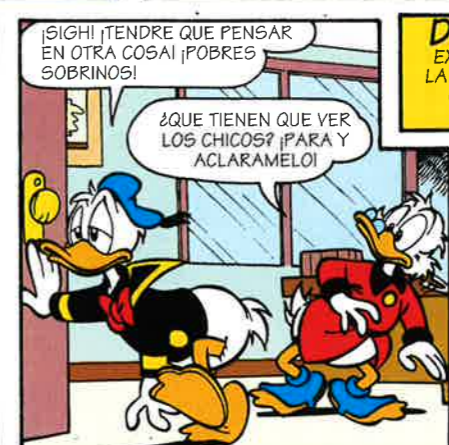
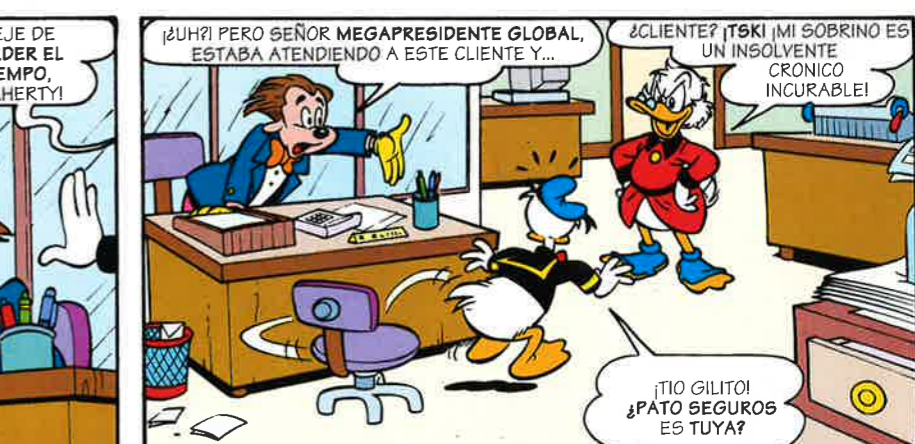
sabemos que los mejores resultados se obtienen con la presencia constante en el terreno.

La relación entre familia y finanzas ha cambiado mucho desde la pos-

guerra. De la tendencia imperante en la década de los cincuenta y sesenta de las familias a ingresar sus ahorros en las libretas de ahorros, se pasó a la de invertir todo el dinero disponible, incluso sin medios líqui-







dos, en los finales de los setenta y principios de los ochenta. Las turbulencias de estos años setenta no impidieron ahorrar para comprar casa.

El concepto ha sido siempre el mismo: hay una familia que invierte y una que hace invertir a los demás. El objetivo es idéntico para todos: asegurarse el futuro sin sacrificar el presente.

## LA CORDURA DE ANTAÑO

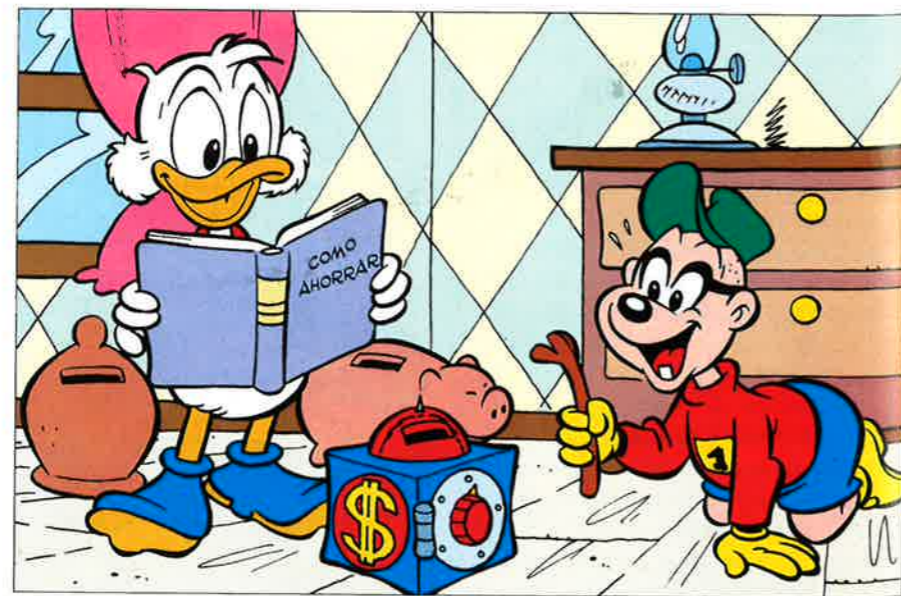
Hemos llegado al punto clave del asunto. El ahorro para el futuro no debe sacrificar las exigencias del presente, porque puede ofrecer seguridad para el día de mañana sin eliminar "retos de seguridad" en el día de hoy. La inversión que desafía al tiempo con la intención de duplicarse al cabo de diez

años tiene que contar también con las exigencias del momento actual.

¿Cómo compaginar seguridad y liquidez? Olvidemos la libreta de ahorro, gloriosa protagonista del

pasado, y la cuenta corriente, que sólo sirve para sustituir por el banco el cajón de casa en el que se deposita la "mensualidad".

Dividiremos nuestro ahorro entre las



exigencias cotidianas y las futuras, y después nos plantearemos un objetivo.

El sueño de los padres es garantizar un porvenir a los hijos a través de una salida profesional válida. Este ambicioso plan conlleva el empleo de considerables recursos financieros para la educación. Los costes de la educación van más allá de los costes directos que corresponden a las tasas escolares o universitarias y a los libros. Las tasas escolares y universitarias en España son muy inferiores a las de otros países y, si constituyeran ellas solas el coste de la educación, no representarían un impedimento serio para la educación de los hijos. El coste mayor de la educación (más allá de la edad de enseñanza obligatoria) es lo que los economistas llaman un "coste de oportunidad": ir a la escuela significa no trabajar y, por tanto, renunciar a unos ingresos. Y aunque no existan tales ingresos porque no se

encuentra trabajo (cuántos estudiantes hay simplemente "aparcados" en la universidad...), la familia tiene que incluir en sus "planes financieros" no tanto el "coste de oportunidad" como la manutención de los hijos que ya no son pequeños.

SuperPato también lo ha entendido así. Y, aunque ha sido empujado por circunstancias externas, comprende que tiene que pensar desde ya en el futuro de sus sobrinos.

Si queremos plantear el problema en términos económicos, tendremos que decir que es necesario ahorrar desde la más tierna edad de los hijos para asegurarles un capital para "gastar" en su educación o que sirva de rampa de lanzamiento en el momento que tengan una actividad.

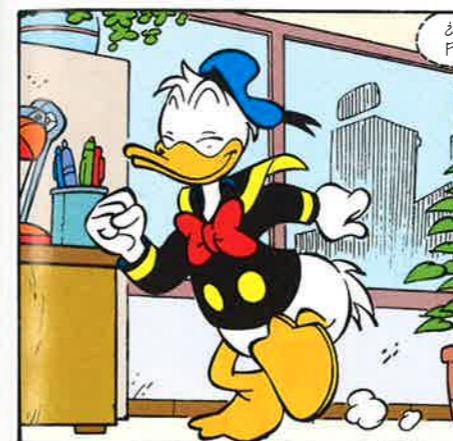
En conclusión, la voz "futuro de los hijos" debe estar presente en una cuidada planificación financiera.

## EL PLAN A MEDIDA

Si hablamos de la situación española actual, tenemos que considerar el descenso demográfico y redistribuir las franjas de edad de la población. Las atenciones que antaño se repartían entre varios hijos, hoy en día se concentran (visto el índice de natalidad español, que se ha reducido a los niveles más bajos del mundo) en uno o dos hijos como máximo. Por eso es lógico que los padres piensen más en asegurar el futuro a sus hijos.

El objetivo carrera universitaria, sin contar con la predisposición de los hijos a estudiar, es el sueño en el cajón de muchos padres. Aunque poco a poco la tendencia va cambiando y dando la primacía a la búsqueda de salidas profesionales concretas, y no al prestigio del "trozo de papel".





Si tenemos que organizar una inversión *ad hoc*, podemos imaginar que nos encontramos ante una diana de tiro con arco. Armados de arco y flechas, lanzamos el primer dardo.

La flecha puede no dar en el centro de la diana, pero en ningún caso se puede salir de los círculos dibujados. En definitiva, se trata de disparar al interior de un círculo restringido, limitado tanto por las circunstancias de hecho como por las exigencias del tirador elegido. Para estar a la altura de Guillermo Tell se deben tener claras las dos variables de fondo sobre las que construir el propio plan: el capital necesario para el día de mañana y el número de años disponible para obtenerlo.

Llegados aquí se presenta la clásica pregunta que el inversor potencial se debe hacer: "¿Confiar en un intermediario financiero o gestionar por sí mismo sus ahorros?" Las dos vías son respetables y válidas,

pero conllevan elecciones distintas en cuanto al tipo de inversión y a la constancia del compromiso.

## BRICOLAGE FINANCIERO

Estamos acostumbrados a asociar la palabra bricolage con la idea de un trabajo manual hecho para distraerse en los ratos de ocio, juntando una serie de piezas y materiales, y realizando agradables composiciones. En el terreno financiero sucede algo parecido. Personas más o menos expertas intentan gestionar por sí solas el plan de ahorro o se dedican a un apasionante "hazlo tú mismo" que tiene por objeto la multiplicación futura... de los panes y los peces.

Son muchos los obstáculos que se encuentran en el camino, y todos de

distinta naturaleza. Aquellos que quieren gestionar por sí solos el patrimonio familiar y destinan una parte al futuro de los hijos se encuentran frente a una serie de productos financieros válidos, pero adecuados a situaciones diferentes. Por ejemplo, encontramos títulos del Estado, *eurobond*, certificados de depósito, acciones, inversiones todas que prevén un recorte mínimo que no siempre es compatible con la reducida reserva periódica que está prevista generalmente en un plan de ahorro.

Además, existe el problema de la reinversión: todos los títulos a medio y largo plazo (los más adecuados a este objeto) prevén vencimientos anuales o semestrales de intereses que deberán ser reinvertidos oportunamente. Y en el momento de partir hay que programar la fecha de regreso del "satélite" capital. El regreso ha de ser totalmente seguro y sin ningún deterioro en el

motor que pudiera afectar a su atarización. Este cálculo no es siempre fácil ni coincide con lo que el mercado ofrece.

Así pues, puede haber también desfases de tiempo entre un vencimiento de obligaciones y, por ejemplo, la necesidad del capital programado. En este caso habrá que intervenir vendiendo los títulos antes de su vencimiento, con el inconveniente de las comisiones por cancelación anticipada.

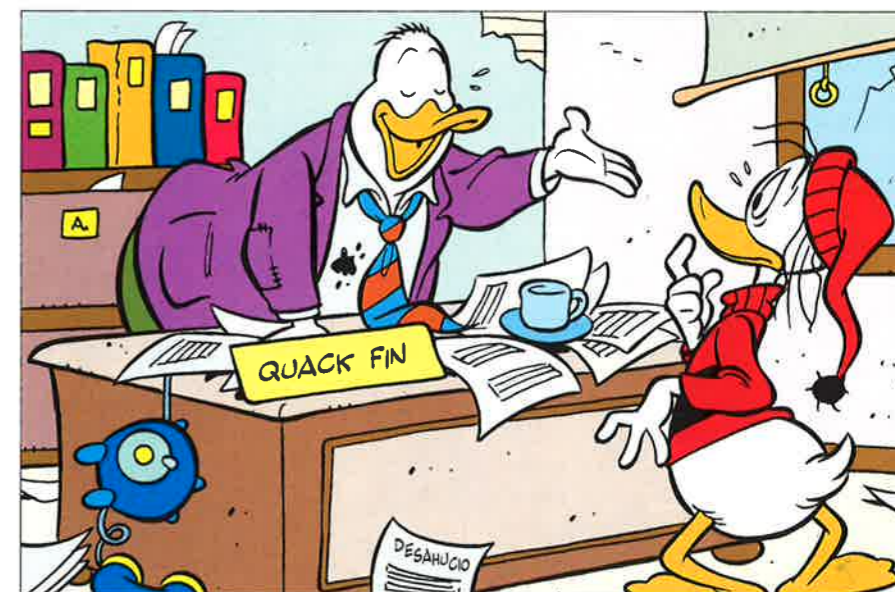
Son otros los problemas que se presentan al asesor financiero, tiene que contar, por ejemplo, con los impuestos de sucesión y de donación, aunque los títulos del Estado son inversiones no sujetas a retención, también tienen que tributar.

El reto del bricolage financiero, por tanto, es el de transformarse en operadores financieros competentes y

asesores tributarios expertos: algunos aceptan el reto, se fortifican en el recorrido y se convierten en un perfecto asesor; otros se desaniman y escogen la vía de la gestión externa.

## EL TERMINO MEDIO

Ya hemos aprendido de nuestra experiencia personal o, por lo menos, de las reglas de oro de la





MÁS TARDE, CUANDO LA OSCURIDAD HA EXTENDIDO SU VELO SOBRE LA CIUDAD...



Economía de Tío Gilito, que en el mundo financiero a la máxima seguridad corresponde el mínimo rendimiento y, viceversa, al máximo rendimiento corresponde la mínima seguridad. Como se ha dicho toda la vida, la virtud está en el término medio, pero para un padre de familia es bastante complicado encontrar este término medio: en toda la vida del ahorrador abundan las novedades y los imprevistos. ¿Quién iba a pensar, al ver la televisión la noche del 2 de junio de 1992 que Dinamarca diría no a Europa, con un rechazo de 24.000 votos, y que esa decisión sería el elemento desencadenante no sólo de que la peseta comenzase su carrera de devaluaciones el 17 de septiembre del mismo año, sino, lo que fue más grave de toda la crisis que en el mencionado mes se inició en el Sistema Monetario Europeo y que trajo consigo, entre otras cosas, el práctico agotamiento de las reservas centrales de Francia, Italia y Gran Bretaña, el abandono volunta-

rio del Mecanismo de Cambios e Intervención (MCI) por parte de la libra esterlina y finalmente la ampliación de las bandas de fluctuación del MCI hasta el 15%.

Y retrocediendo un poco, ¿quién iba a prever la invasión de Kuwait y su repercusión en el precio del petróleo en las bolsas de valores y en las economías occidentales? No estamos acostumbrados a introducirnos y, mucho menos, a introducir nuestro dinero en la economía mundial. No estamos acostumbrados a evaluar las conexiones entre los distintos mercados financieros y tampoco nos preocupamos de consultar a los expertos.

Sin embargo la información está al alcance de todos, al menos la del mercado financiero español. Un buen periódico económico ofrece también información sobre la economía de los otros países, pero no es suficiente. Para estar seguros de

nuestras elecciones tenemos que confiar en los Gilitos de las finanzas. Encontrar a nuestro Gilito a medida, que sobre el tapete verde de las finanzas internacionales apueste al rojo y al negro, al par y al impar, y después abandone la ruleta y se dedique a las materias primas, visitando desde las minas sudafricanas a las de Australia, para realizar posteriormente inversiones rentables en Europa, tal vez en España.

Para poder concordar la libertad y la seguridad, y aprovechar al máximo las oportunidades de inversión que ofrecen los mercados financieros reduciendo al mínimo los márgenes de riesgo, conviene ponerse en manos de profesionales de la inversión y de intermediarios serios: el mundo es demasiado complicado ya para el "hazlo tú mismo".

La elección no es difícil: la primera regla de oro es la antigüedad y la "performance" de la institución: su

capacidad, es decir, su rendimiento en el pasado. La transparencia en estos casos es indispensable: cuando no la hay, servirá para poner alas a los pies del ahorrador precavido; cuando la hay, pondrá freno a sus "patas de liebre" y consolidará su "corazón de conejo".

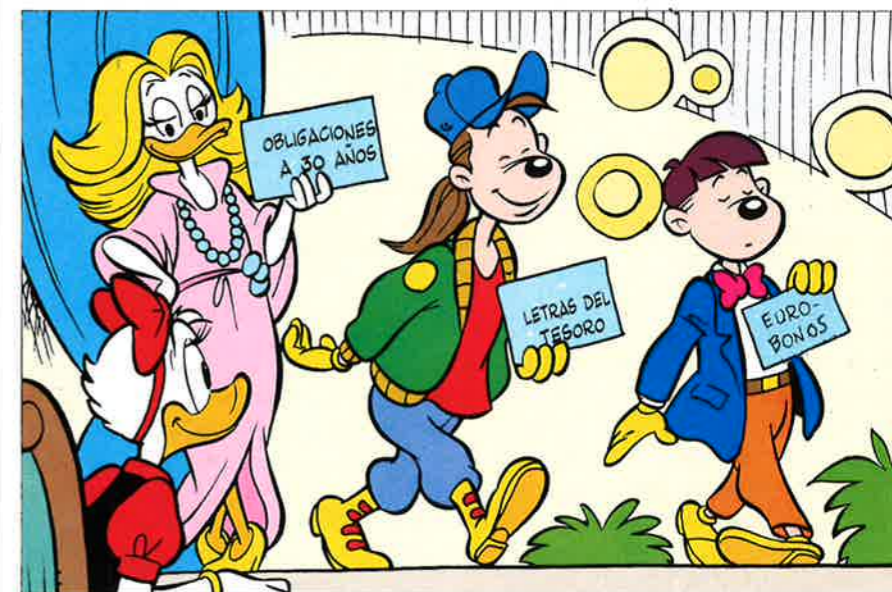
## LETRA Y MUSICA

En todas las canciones debe haber una perfecta armonía entre la letra y la música; si no están bien calibradas la una o la otra, el resultado no es bueno. Cuando un padre de familia decide organizar un plan de ahorro para el futuro de sus hijos, debe tener en cuenta esta otra regla de oro: sopesar los dos elementos típicos de toda inversión, el tiempo y el riesgo, y mezclarlos en una composición armónica, sin ninguna nota desafinada.

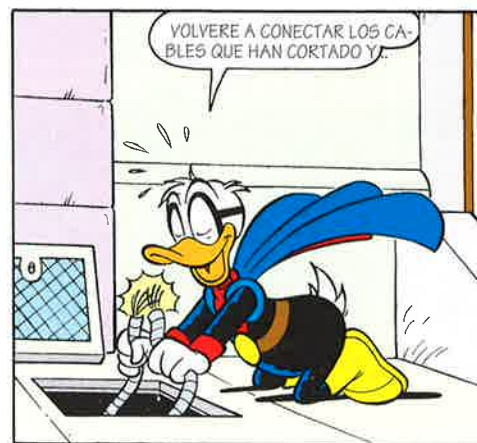
No es fácil, pero se puede llegar a un resultado satisfactorio, que mira más allá de las Letras del Tesoro, "Una de las inversiones preferidas por los españoles". Además de las Letras del Tesoro hay otros instru-

mentos financieros que ofrecen interesantes oportunidades, por ejemplo las obligaciones.

La obligación, técnicamente hablando, es un documento mediante el







cual la sociedad o la entidad emisora se compromete a devolver en la fecha de vencimiento el capital recibido y a abonar todos los intereses en vencimientos semestrales o anuales. Esto significa, en primer lugar, que la obligación es una inversión de carácter financiero que perdura en el tiempo y paga un interés semestral o anual que puede ser reinvertido oportunamente.

Volvamos al problema de los intereses que se reciben: el ahorrador que tenga el objetivo concreto de capitalizar una cantidad X para el futuro, tiene que invertir también los intereses que recibe porque, de lo contrario, el capital devuelto al vencimiento será bien poco. También la inflación año tras año, termina erosionando el capital: una inflación del 5%, al cabo de diez años, se lleva el 40% del valor de la inversión. Es cierto que la inflación está disminuyendo actualmente, pero

también un aumento de los precios del 3% se lleva más de un cuarto del capital.

Así pues, hay que reinvertir los intereses o, por lo menos, la parte de intereses que corresponde a la tasa de inflación. Sólo de esta manera se puede mantener intacto el poder adquisitivo del capital invertido. ¿Y qué duración elegir? Un vencimiento adecuado para las obligaciones a largo plazo puede ser diez años que es un horizonte temporal que combina riesgo y tiempo de manera equilibrada, lo cual tranquiliza al inversor.

Junto al de las obligaciones ordinarias, existe un mercado especial que puede ser interesante para un plan de ahorro a largo plazo: las obligaciones de cupón cero. En este caso no se abona ningún interés desde el acto de la suscripción al del vencimiento; el rendimiento se paga todo

de una vez y está constituido por la diferencia entre el valor de reembolso, que equivale al valor nominal del título, y el precio de emisión, que es mucho más bajo y se calcula de manera que produzca un rendimiento interesante; obviamente, el precio de emisión será tanto más bajo cuanto más alto sea el interés que al final de la vida del título permitirá precisamente obtener un capital equivalente al valor nominal.

## EUROPA ES BELLA

Cuando se piensa en una inversión en obligaciones extranjeras, se mira generalmente en el mercado europeo, donde son tratadas las obligaciones internacionales: títulos emitidos por entidades sometidas a

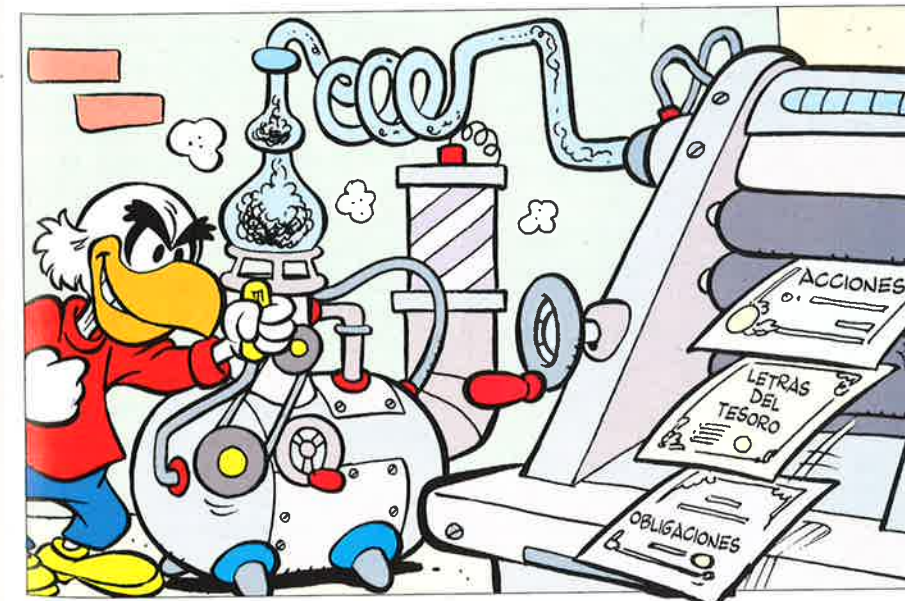
criba prolija de sociedades de evaluación (el término técnico es *rating*). Dichas sociedades se encargan de la importante tarea de establecer si las emisoras de obligaciones son fiables, tanto en el pago de

los intereses como en la restitución del capital.

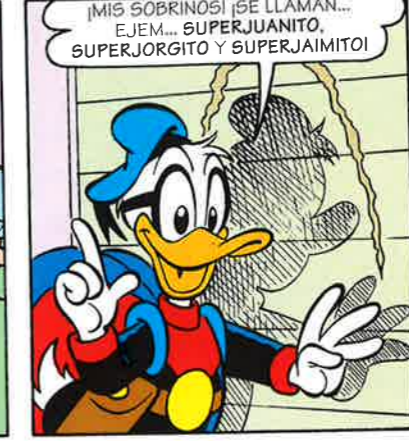
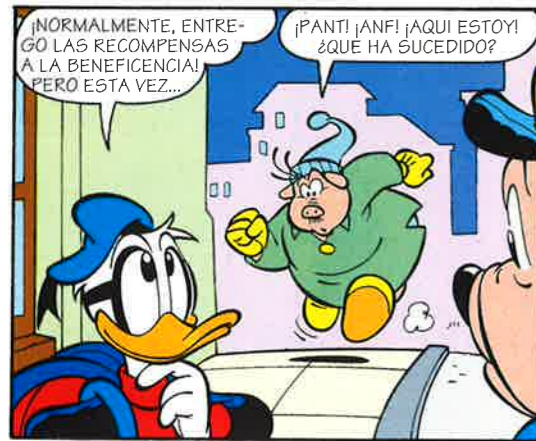
Una vez que se está seguro de la seriedad de la entidad emisora, garantizada precisamente por la

sociedad de evaluación, nos podemos dedicar a investigar sobre el terreno. Una vez más, se trata de hacer la inversión idónea y más adecuada para alcanzar el objetivo final: crear un capital consistente para el día de mañana sin sacrificar las exigencias del presente.

El mercado europeo ofrece la ventaja de poder ampliar su propia cartera con títulos en divisas, y la desventaja de correr el riesgo de las variaciones de cambio. ¿Qué significa esto? Significa que en el mercado europeo existen títulos en "eurodivisas", es decir, utilizando las divisas depositadas por varios países en bancos europeos. Podemos participar en una inversión extranjera en dólares, por ejemplo, realizando el beneficio adeudado en el cobro de los intereses y apostando sobre la variación de los tipos de cambio, que puede reservar sorpresas buenas o malas. Todos los grandes grupos naciona-







les, los grandes bancos, las sociedades privadas y los organismos supranacionales (como BEI o el World Bank) que se asoman al mercado europeo usan todos los tipos de eurodivisas para sus obligaciones.

Pero, más allá de la elección de la divisa, el mercado europeo está abierto a todo el mundo, mejor dicho, a todos los bolsillos. Si hablamos de duración, además, la variedad de menús ofrecida por los "Cordon Bleu" financieros es enorme: a partir de 12 meses —y no es el caso que interesa al padre de familia que busca una inversión "larga"— llegamos a títulos con una duración de 3, 5, 8, 10, 15 años y más. Recientemente, la Walt Disney Company ha emitido obligaciones a cien años: ¡Donald y Tío Gilito seguirán con nosotros en el año 2094!

Pero adentrémonos en la solución

más tradicional antes de explorar las otras posibilidades.

## ¿GENUINOS O SINTÉTICOS?

Para moverse en el mercado internacional hay que tener los ojos bien abiertos y fijarse, sobre todo, en el sistema de rendimiento. De hecho, hay muchos títulos que, aunque prevén un tipo de interés fijo, tienen otra característica: ofrecen la posibilidad de indexar el capital en un determinado índice de revaluación, y esto es especialmente interesante para una planificación a largo plazo. Con este sistema, el capital reembolsado al vencimiento del préstamo no equivaldrá al 100 nominal, sino que se habrá revaluado en base a determinados índices. Por ejemplo, una revaluación indexada en el índice

de Bolsa podría hacer referencia a la bolsa de Nueva York (índice S&P 500 - Standard & Poor) y París (índice Cac 40 - Compagnie des Agents de Change) o por qué no al IBEX español. El mecanismo de revaluación es simple: prevé un aumento del capital nominal equivalente a la diferencia porcentual entre el índice indicado en el momento del vencimiento y el del día de la suscripción. Naturalmente, si está presente la revaluación, el tipo de interés será más bajo que el que se daría de no haber revaluación.

Y eso no es todo. La fantasía de los operadores internacionales no tiene límite y, junto a la "producción tradicional", ha creado una "producción sintética", es decir, artificial. No hablamos de ingeniería biogénica ni de fecundaciones en probeta, sino de ingeniería financiera, que se ha despachado con una serie de variaciones sobre el tema.

Las plazas de Londres y Luxemburgo, que "cotizan" albergan infinitas oportunidades para el ahorrador. Prevalece entre todas la obligación que, a partir de la segunda mitad de su vida, puede cambiar el tipo de variable a fijo, y viceversa, en base a la evolución del mercado; o también, y esto es interesante para un plan de ahorro, las obligaciones acompañadas de las opciones de *call* y *put*, es decir, de compra y venta. La emisora, en caso de bajada de los tipos de interés y de consiguiente revaluación de las obligaciones, se reserva el derecho a comprar las obligaciones del cliente a un precio fijado previamente, pero superior al nominal. Y el cliente, que perdería así una parte del beneficios, tiene derecho a su vez a vender las obligaciones a la emisora, antes del vencimiento del contrato, a un precio establecido previamente para resarcirse de los riesgos de pérdida de cotización del título en caso de subida de los tipos de mercado.

## ... "EN EL FONDO TE QUIERO"

El buen padre de familia no sólo debe pensar en el presente de su familia si no también en el futuro. Para eso debe guardar una parte de sus ingresos actuales, como si no los ganara, en forma de ahorro para cuando ya no puede ganarlo y complementen, en su caso, una exigua pensión pública.

Este ahorro puede ser de muchas maneras, pero el único en el que la Hacienda Pública no se lleva una parte importante de este capital y sus rendimientos son los Planes de Pensiones.

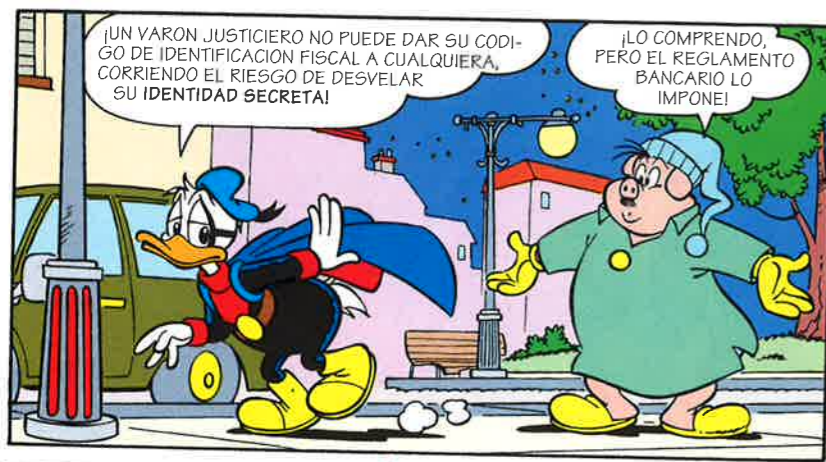
Un Plan de Pensiones se configura como una forma de acumulación o capitalización de aportaciones y sus rendimientos para constituir unas reservas suficientes para generar en

el futuro las prestaciones previstas. Estos planes deben adscribirse obligatoriamente a Fondos de Pensiones donde se integran estos recursos afectos a las finalidades predeterminadas en los planes y se constituyen como patrimonios separados carentes de personalidad jurídica.

La finalidad social prioritaria de los Fondos es la de facilitar el bienestar futuro de la población retirada. Así, los Fondos de Pensiones suponen una alternativa y/o complemento a la pensión de la Seguridad Social, que está en entredicho que vaya a ser alcanzada por los menores de cuarenta y cinco años. Estas pensiones podrían ir a la baja en los próximos años por el déficit público y la disminución de la población cotizante.

El estado del bienestar o el estado protector, probablemente no se acabe pero sólo podrá proteger a los





¡UN VARON JUSTICIERO NO PUEDE DAR SU CODIGO DE IDENTIFICACION FISCAL A CUALQUIERA, CORRIENDO EL RIESGO DE DESVELAR SU IDENTIDAD SECRETA!

¡LO COMPRENDO, PERO EL REGLAMENTO BANCARIO LO IMPONE!



¡ESO NO SIGNIFICA QUE TENGA QUE RENUNCIAR!

¡UH?



¡LA EDUCACION DE SUS HEREDEROS ES IMPORTANTE PARA TODA PATOLANDIA! ¡SE ME HA OCURRIDO UNA IDEA!



¡VAMOS A TELEFONEAR A MI PRIMO! ¡ESTARA ENTUSIASMADO!

¿SU PRIMO? ¿POR QUE DEBERIA INTERESARLE?



¡ES EL ALCALDE! ¿NO HA NOTADO EL PARECIDO?



AL DIA SIGUIENTE...

¡DON GIL PATO!



¡ESTA AQUI SU SOBRINO CON... UN CLIENTE! ¿PUEDE RECIBIRLES?

¡SI, SEÑORITA PATO!



¡HAGALES PASARI! ¡JE, JE! ¡YA TENGO A LA POLICIA PREPARADA PARA EL CONTRATANTE ENMASCARADO!



¡BUENOS DIAS, TIO! ¡AQUI ESTAMOS!

¡EL ALCALDE! ¿DONDE ESTA SUPERPATO?



¿ME LO PREGUNTAS A MI? ¿TENIAIS UNA CITA, TAL VEZ?

más desfavorecidos y con pensiones escasas.

Aunque los países más ricos "de nuestro entorno" (EE.UU., Francia, Inglaterra, Alemania, etc.) llevan haciendo este ahorro desde hace muchos años, España se ha incorporado hace muy poco tiempo a él, regulándose hace menos de diez años.

Este tipo de ahorro puede ser individual o parte de la iniciativa empresarial para proteger las pensiones de sus trabajadores. De hecho, es un medio para realizar la externalización que obligatoriamente impone la ley de las obligaciones comprometidas por las empresas con sus empleados.

Entre las ventajas del mismo cabe señalar, primero, que es seguro y no se puede perder por los avatares de malas decisiones inversoras. La

Ley establece unas exigencias y controles tendentes a evitar situaciones de insolvencia o que amenacen la efectividad de las prestaciones. Entre otros, se incluyen requisitos relativos a su administración, representación por una Entidad gestora con el concurso de un depositario y supervisión por Comisiones de Control, composición de los activos mediante porcentajes de inversiones en activos financieros estables y seguros, remisión a la Administración de Cuentas Anuales Auditadas y sujeción a la inspección administrativa.

Aunque, si bien, este ahorro esté protegido por las leyes del estado y rigurosamente vigilado, se debe elegir una entidad gestora fiable, honesta y con tradición para conseguir el mejor rendimiento del mismo.

Una segunda ventaja es que además,

cuando se llega a la edad de jubilación hay diferentes formas de recuperar el dinero:

1. Si la familia necesita capital, se puede recuperar en su totalidad.
2. Si la familia está desahogada económicamente, el padre de familia puede conseguir la recuperación del dinero en forma de pensión anual. Si fallece sin haber recuperado todo el capital, sus herederos recuperan el resto por herencia.

La tercera ventaja es que la Sociedad también se beneficia de estas aportaciones, porque suponen un ahorro estable que puede ser utilizado por la sociedad gestora en inversiones a largo plazo, no especulativas, que favorecen la creación de empleo.

Un cuarto aspecto a considerar es

que tienen tres importantes ventajas fiscales:

1. Es un dinero que no cotiza a Hacienda. Este ahorro puede llegar hasta el tipo marginal por el que se cotice en el impuesto sobre la renta.
2. No forma parte del patrimonio declarable a hacienda y de la familia.
3. Los intereses generados no cotizan como renta finalmente. Este ahorro, así mismo, también puede llegar a ser hasta el tipo marginal.

Ahora bien, las cantidades aportadas dependen en primer lugar de la renta anual familiar. Si lo que se pretende es llegar al máximo beneficio fiscal con la mínima indisponibilidad de recursos, la cantidad a invertir en el Fondo ha de ser objeto de cálculo. Los límites de aportación máxima deducible regulados por partícipe al año son actualmente de un millón de pesetas.

Por último, en caso de accidente grave o paro de larga duración el padre de familia puede pedir un crédito sobre el dinero ahorrado de hasta un 80% del capital. Es decir, que en caso de apuro grave se tiene ahí un "colchón" para que la familia salga adelante.

Probablemente en el futuro mejoren estas condiciones y se flexibilice la disponibilidad del capital aunque todavía no es legal.

Por todo ello, el tío Gilito coge una saca de dinero de su bóveda y le dice: "¿sabes?, con todas estas ventajas, en el Fondo te quiero".

## EL MUNDO EN TECHNICOLOR

**P**asemos ahora a la inversión que, por tradición, sirve para

proteger a las familias de cualquier imprevisto y garantizarles una vida más tranquila: los seguros. Previo pago de unos importes anuales módicos, liberan de cualquier temor a robos, incendios, granizo, accidentes, mordeduras de perros o vacaciones no disfrutadas.

Las compañías de seguros pintan la vida de rosa, de blanco o de azul, según el color preferido: ayudan a desdramatizar cualquier suceso temido.

En definitiva, los seguros asumen para sí cualquier riesgo, son la auténtica "madraza" que piensa en todo y está omnipresente. Desde esta perspectiva tan omnipresente, las compañías de seguros no podían dejarse escapar el *desiderátum* de las familias vinculado al futuro de sus hijos. Lo que es un deseo legítimo y dictado por el afecto se convierte en una forma de inversión programada, dando un sentido





¿INTENTAS LIARME, SOBRINASTRO? ¡ME PROMETISTE UN CLIENTE MPORTANTE!

¡Y TE LO HE TRAIIDO! ¡ES EL AYUNTAMIENTO DE PATOLANDIA!

¡REPRESENTADA POR SU ALCALDE!



PERO...

¡HE VENIDO A HACER UNA NEGOCIACION CON SU COMPAÑIA ASEGURADORA!



¡ESO ESTA HECHO! ¡EL AYUNTAMIENTO DESEA SUSCRIBIR UNA POLIZA DE SEGURO DE ESTUDIOS!

¡YO LA LLAMARIA, MAS BIEN, UNA BOLSA DE ESTUDIOS!

¿UH? ¡NO SABIA QUE TENIA HIJOS O SOBRINOS, ALCALDE!



¡DE HECHO, NO LOS TENGO! ¡LA INICIATIVA ES EN BENEFICIO DE LOS FUTUROS PALADINES DE PATOLANDIA!

"¡SUPERPATO EN PERSONA ME SUGIRIO QUE CONSULTARA A SU AMIGO DONALD!"



¡Y AL ESTAR YA AL CORRIENTE DEL ASUNTO, SU VALEROSO SOBRINO ME HA PODIDO ACONSEJAR BIEN!

¡SE HACE LO QUE SE PUEDE!

¡GRUNTI ¿SE DECIDE A EXPLICARMELO TODO?



¿SE HA PREGUNTADO ALGUNA VEZ QUE OCURRIRA CUANDO SUPERPATO DECIDA JUBILARSE?

¡GLUBI EN REALIDAD, NO!



¡LA CIUDAD QUEDARA DESPROTEGIDA! ¿QUIEN VA A VELAR EL SUEÑO DE MIS ADMINISTRADOS?



¡ES UN DEBER DE LA COMUNIDAD AYUDAR A SUPERPATO A GARANTIZAR LA CONTINUIDAD DE SU HEROICA MISION!

racional a la larga onda de la emotividad.

La historia entre el asegurado y la aseguradora, entre el contratante y la compañía, no termina aquí. No basta con asegurar una determinada cantidad final; también hay que proteger al cabeza de familia (normalmente el beneficiario) de un caso de muerte prematura, de ese suceso que la estipulación de un contrato no puede olvidar ni, mucho menos, eliminar.

De hecho, todos los planes de ahorro naufragar miserablemente si fallece el perceptor de la renta, es decir, la persona que paga las cuotas anuales pactadas con la compañía. El beneficiario, en este caso el futuro estudiante, no podría gozar de la cantidad pactada al vencimiento del contrato y los pagos efectuados, aunque podrían ser devueltos, no estarían en consonancia con el objetivo fijado previamente.

## DEL CABAS AL TITULO

**H**emos llegado al tipo de inversión que parece la más idónea para garantizar los futuros estudios de los hijos.

El título universitario actualmente es un compromiso financiero gravoso para las familias (por las razones directas e indirectas mencionadas antes), y está destinado a ser una carga más pesada en los años venideros, como ya ha sucedido en los Estados Unidos. Basta pensar en las tasas de la universidad pública en España. El Estado es cada vez menos capaz de asumir los gastos de la formación universitaria y las familias deben contribuir.

El esquema adjunto indica la proyección de los costes de los estudios universitarios, contemplando tres hipótesis clásicas: universidad pri-

vada en una gran ciudad, universidad pública en una gran ciudad y universidad pública en una ciudad de provincia. El coste actual ha sido proyectado. Si tenemos en cuenta que las necesidades actuales se deben multiplicar por una duración mínima de cuatro años, para que un hijo estudie hay que empezar a ahorrar desde su más tierna infancia. Es decir, en el cabás de la guardería ya debe haber preparado un plan de seguros para su futuro de estudiante. Si al vencimiento del plan el hijo o la hija no quiere seguir estudiando, la cantidad puede ser empleada útilmente para iniciar una actividad laboral.

"Mi hijo en la universidad" podría ser el nombre de una póliza de seguros para cubrir los estudios de nuestros hijos. Y podríamos creérselo incluso, e intentar por un momento confiar en quien propone ventajas al asegurado. Esta póliza

## CUANTO CUESTA EL FUTURO DE LOS HIJOS

	Hipótesis 1	Hipótesis 2	Hipótesis 3
Tasas Universitarias	1.000.000	80.000	75.000
Libros	40.000	40.000	40.000
Alojamiento	1.177.000	1.177.000	1.140.000
Abono transportes	44.000	44.000	35.000
Gastos de papelería	40.000	40.000	40.000
Diversiones	400.000	400.000	300.000
Vacaciones y Desplazamientos	150.000	150.000	150.000
Necesidades totales	2.851.000	1.931.000	1.780.500
Necesidades totales dentro de 15 años	4.963.000	3.008.000	2.774.000

Inflación 3%.  
Revaluación Tasas de la Univ. Priv. 5%.





¡POR ESO, EL ALCALDE HA DECIDIDO CREAR UNA BOLSA DE ESTUDIOS PARA ASPIRANTES A SUSTITUTOS!

¡QUE SE ASIGNARA A LOS JOVENES QUE MAS PROMETEN!



¡ASI PODRAN ESTUDIAR CRIMINOLOGIA, TECNICAS DE LA POLICIA CIENTIFICA...

... E HISTORIA DE LOS SUPER HEROES! ¡EN COMICS, NATURALMENTE!

¡YA ES SUFICIENTE, ALCALDE! ¡ME HA CONVENCIDO!



Poco DESPUES...

¡OH, JUBILO! ¡OH, ALBOROZO! ¡QUIERO ENMARCAR ESTE FORMULARIO!

¡PARECES SATISFECHO, TIO GILITO!



¡ASI QUE, MANTEN TU PROMESA Y DAME LAS POLIZAS DE ESTUDIOS PARA LOS SOBRINOS!



¿QUIERE DECIR QUE VA A ESPONSORIZAR EL PROYECTO?

¡EY, SIN EXAGERAR!



¡LE HARE UNA TARIFA PREFERENCIAL! ¡A MI TAMBIEN ME CONVIENE ASEGURAR UN SUSTITUTO PARA SUPERPATO!



¡FIRME AQUI! DESPUES CONCRETAREMOS LOS DETALLES!

¡MOMENTO HISTORICO! ¡ES UNA LASTIMA NO HABER AVISADO A LOS PERIODISTAS!



¡LO QUE ES JUSTO, JUSTO ES, SOBRINO! ¡TOMA!

¡OH, GRACIAS!



¡AHORA TE DEJO! ¡SUPONGO QUE QUERRAS DESAHOGAR TU ENFADO EN PRIVADO!



¡QUE EXTRAÑA IDEA! ¡DEBERIA ESTAR CONTRARIADO?

¡SI! ¡POR PRIMERA VEZ EN LA VIDA, HE CONSEGUIDO SACARTE ALGO GRATIS!

podía ofrecer una alta revalorización y cubrir el caso de muerte del contratante (normalmente el padre del estudiante). Palabras técnicas oscuras en las que sólo está claro que el capital aumenta y se cubre el

riesgo de muerte del contratante. En realidad, sólo Donald, alias SuperPato, y Patoso tienen una vida eterna y pueden dar a varias generaciones sus consejos de "tumbarse a la bartola" sin ninguna preocupación

por el futuro. Nosotros tenemos que hacer cuentas con la realidad cotidiana. No podemos contar siquiera con la proverbial buena suerte de Narciso y, por consiguiente, hemos de prever también el caso de fallecimiento imprevisto.

"¿Pero la cantidad en cuestión", diría Tío Gilito razonando desde la perspectiva del ahorrador, "es suficiente para completar el plan?" Sin duda alguna: la cantidad no prevé sólo que se complete el plan proyectado por el contratante, sino que añade un capital ligado, precisamente, a la eventualidad de fallecimiento del contratante antes del vencimiento del contrato.

**DIEZ MAS CINCO SUMAN DIEZ**

"¡Pague dos y lleve tres!" anuncian los supermer-

cados y los grandes almacenes periódicamente. A esta oferta no puede resistirse la madre de familia que aprovecha la ocasión para acumular géneros alimenticios que a menudo no corresponden a las costumbres de la familia, que de pronto se encuentra en la despensa botes de alcachofas o sopas liofilizadas cuyo único valor es el de estar de oferta. Con frecuencia no sabemos resistirnos a las "oportunidades" y cualquier oferta especial despierta el espíritu previsor o, tal vez, la avaricia de millones de ciudadanos. En ese espíritu previsor, precisamente, y también en la pereza, se basa la enorme difusión que han tenido los seguros de vida en los últimos diez años.

Esta póliza, más allá de su nombre, es en realidad un instrumento financiero que garantiza la revalorización de un capital entregado a la compañía de una sola vez o en cuotas

anuales. Hablamos con más propiedad de capital diferido.

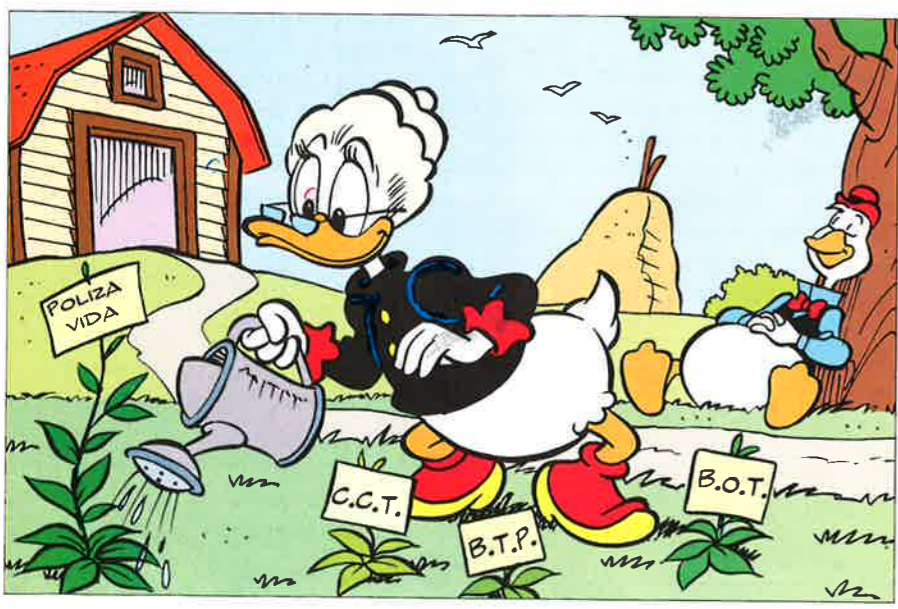
Volvamos al concepto básico del padre de familia que quiere asegurar el futuro de sus hijos: pone una determinada cantidad a disposición de la compañía de seguros, elige el pago anual de cantidades establecidas en el contrato y después... espera. Exactamente eso, espera que la gallina de los huevos de oro que acaba de conseguir crezca y le proporcione huevos durante diez, quince, veinte o más años. Puede dejar de pensar en el futuro, sólo tiene que acordarse de pagar las cuotas anuales. Y hay algo más. ¿El vencimiento previsto en el contrato para entrar en posesión del capital es de veinte años? Veinte años de cuotas son muchas cuotas, pero la compañía de seguros aborda al cliente y le regala cinco años: en el sentido que el contratante paga sólo quince años de cuotas aun

beneficiándose de la revalorización del capital en veinte años. ¿El plan de acumulación se había fijado a quince años?

No hay que temer, al cabo de diez años pagando, el contratante se libera de todo compromiso de pago: sólo tiene que esperar cinco años más para entrar en posesión del capital que, naturalmente, será proporcional a los pagos realizados.

**ILUSION Y REALIDAD**

Quizá sea un marco demasiado idílico: probemos a evaluar con exactitud la conveniencia de estas pólizas con descuento de anualidades a pagar. En caso de poca conveniencia, no sólo tendríamos una despensa llena de provisiones







¡TE EQUIVOCAS, DONALD!  
¡MIRA LA FECHA EN QUE SE  
HAN FIRMADO ESOS DOCU-  
MENTOS!

¿OH?



¡NO LO ENTIENDO!  
¡ESTAS POLIZAS  
FUERON SUSCRITAS  
HACE AÑOS!



¿YA HABIAS PENSADO ESPONTANEAMENTE  
Y CON TANTA ANTELACION EN EL FUTURO  
DE LOS CHICOS?

¡ASI ESI



¡JUANITO, JORGITO Y JAIMITO SON TAMBIEN  
SÓBRINOS MIOS! ¡NO ME PODIA ESPERAR A QUE  
TU PENSARAS!



¡SIGH! ¿EXISTIRA ALGUN SEGURO CONTRA LOS  
TIOS IMPOSIBLES?

que no nos comeríamos, sino que, algo más grave, habríamos fallado en la intención de asegurar el futuro escolar o profesional de los hijos y habríamos empleado de manera superficial nuestros ahorros.

## HERMANA Y HERMANASTRAS

**R**ecordemos a Perrault y su maravilloso cuento de Cenicienta. Frente a las hermanastras ricas y bien vestidas, la pobre Cenicienta, relegada en la cocina, no podía aspirar a un buen partido y parecía destinada a un mísero futuro. Pero bajo las cenizas se ocultaba un destino diferente: tal vez por la complicidad del hada madrina, tal vez por la amistad de los ratones, Cenicienta tiene la oportunidad de asistir al baile y deslumbrar al príncipe con su belleza. Desde ese día deja de ser Cenicienta y, tras una

serie de pequeños avatares, se convierte en su esposa.

Probemos a reproducir la misma situación en el mercado financiero español. Actualmente, los ahorradores se encuentran frente a instrumentos sofisticados y un poco complicados, obligaciones, cupón cero, pólizas con rendimientos revaluables, eurobonos, Letras del Tesoro, etc., instrumentos todos en el escaparate, de los que la gente habla, la prensa escribe y los expertos discuten.

¿Y qué se esconde detrás de la fachada? Yendo más allá del desfile sobre la pasarela, encontramos entre bastidores inversiones aparentemente modestas, únicamente porque se anuncian menos que otras y que pueden venir como anillo al dedo para ese tipo de inversores que desean conjugar rentabilidad y riesgo en un equilibrio armonioso.

## Expansión

### LA ECONOMIA DEL TIO GILITO

Director

Jesús Martínez Vázquez

Realizado en colaboración con  
Walt Disney Company España

Coordinación editorial

Javier González

Traducción al castellano

Magdalena Olmeda

Dirección técnica de la

versión española

COOPERS & LYBRAND

Equipo profesional dirigido por

José Luis González Ferreras,

Socio Director de Auditoría,

con la colaboración de

Nuria Baranda,

Gerente de Auditoría,

y José Lumberas,

de la división de Auditoría

Rotulación y

Preimpresión: COMFOT, S. L.

Impresión: ROTEDIC, S. A.

© 1996 The Walt Disney Company