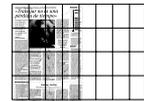


 IDEAL Andalucía General Diaria	Tirada: 34.607 Difusión: 30.466 (O.J.D) Audiencia: 106.631 (E.G.M) 10/04/2005	Sección: - Espacio (Cm_2): 933 Ocupación (%): 100% Valor (Ptas.): 464.001 Valor (Euros): 2.788,70 Página: 96	 Imagen: Si
--	---	--	---

FERNANDO TRIÁS DE BES, AUTOR DE «EL VENDEDOR DE TIEMPO»

«Trabajar no es una pérdida de tiempo»

Este escritor lamenta, sin embargo, que la mayor parte de los frutos que da el trabajo se dedique esencialmente a la vivienda y se deje muy poco para otras necesidades.



Fernando Triás de Bes/CARLOS HOYS

GEMMA CANO/
 MI CARTERA DE INVERSIÓN

El tiempo se ha convertido en un bien tan deseado como el dinero. Cada día somos más ricos en cosas materiales pero más pobres en tiempo. Este es el tema de fondo que Fernando Triás de Bes aborda en su último libro, «El vendedor de tiempo», una sátira sobre lo que sucede con una persona a la que se le ocurre la «loca idea» de vender tiempo en frascos de cinco minutos.

¿Qué puede pasar por no estimar suficientemente nuestro tiempo?

-Como decía Séneca, «todas las cosas nos son ajenas, sólo el tiempo es nuestro». Es lo que verdaderamente nos pertenece. No estimar en demasía nuestro tiempo es banalizar sobre el valor de tu vida, despreciando uno de los bienes más preciados que poseemos. Las personas, a veces, parecen que viven pensando que llevan en la mano una maleta con otra vida dentro, y por ello van malgastando la suya. Vida sólo tenemos una, y hay que ser muy estrictos y muy selectivos con la decisión de a qué dedicamos el tiempo.

¿Cree que la gente estaría realmente dispuesta a cambiar dinero por tiempo?

-El deseo de liberar tiempo existe, pero no forma parte de nuestro día a día y por eso no se hace. Como digo en la novela, la gente estaría dispuesta a comprar frascos de tiempo. Realmente todo el libro es una sátira, y crea una situación absurda porque si alguien quiere llevarlo a cabo, pue-

de hacerlo en cualquier momento. Simplemente, trabajando menos horas se gana tiempo, no necesito encontrarlo en las estanterías del supermercado.

¿Cómo se puede conseguir el éxito sin dedicar tanto tiempo al trabajo?

-Trabajar no es una pérdida de tiempo. Cada uno tiene que hacer

«Existe mucha presión sobre el individuo para consumir demasiadas cosas. Hay que ser selectivos»

su propia definición de éxito y llevarla a buen puerto. Para unos puede ser sólo dinero, para otros equilibrio entre dinero y vida personal. No estoy para nada en contra del trabajo, pero actualmente está concebido de tal manera que el 90% de los frutos que da el trabajo los dedicamos a bienes esenciales, como la vivienda, y para

otro tipo de necesidades queda muy poco espacio.

«Queremos tiempo para hacer lo que nos gusta, pero a la vez precisamos dinero para realizar esas cosas. ¿Se puede conseguir todo?»

-Es muy complicado de solucionar, es una gran paradoja. Aunque tenemos que darnos cuenta de que no todo el mundo tiene que implicar demasiado dinero. Por ejemplo, un libro no es muy caro y puede dar muchísimo entretenimiento. El problema es el tipo de ocio al que estamos acostumbrados, es decir, tenemos que gastar y consumir para tener ocio.

«La actual sociedad de consumo tiene la culpa de esta situación?»

-Existe una dinámica muy presionante hacia el individuo, pero la sociedad del consumo no es mala por sí misma, ya que crea crecimiento económico. El problema surge cuando el individuo no sabe discernir entre lo que necesita y lo que no, y acaba comprando mil cosas que no precisa y que le esclavizan.

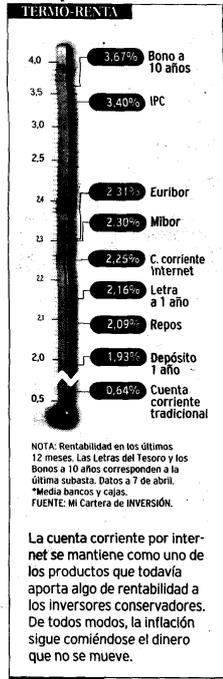
«Nos hemos convertido realmente en máquinas de ganar dinero?»

-No hay culpables, son errores colectivos. El dinero es muy neutral, es un depósito de valor, pero hacemos del dinero una especie de demonio. Le podemos dar muchas salidas, con él se puede ser muy generoso o muy egoísta. Pero al final el que bendice o perverte todo es el hombre, el dinero no tiene la culpa de nada.

«Muchos españoles están endeudados debido a la vivienda. ¿Cómo se puede pensar en tener más tiempo libre cuando hay tantos millones que pagar?»

-Las cosas vuelven a un equilibrio y siempre se corrigen. Hay que ser valiente e ir un poco contracorriente. Aunque suban los precios, si uno piensa que va a dedi-

«No hay que caer en la fiebre del oro de la compra de pisos. La clave es tener paciencia»



La cuenta corriente por internet se mantiene como uno de los productos que todavía aporta algo de rentabilidad a los inversores conservadores. De todos modos, la inflación sigue comiéndose el dinero que no se mueve.

BREVES

Banco Cetelem, perteneciente al Grupo BNP Paribas, ha lanzado un nuevo crédito personal a través de internet a un interés del 5,11% TAE (4,99% TIN). Este producto, que podrá contratarse, en principio, hasta el 15 de abril, no presenta comisiones de apertura ni de cancelación anticipada. El préstamo se concederá para importes superiores a 9.000 euros y no presentará máximo a financiar. Sus plazos de amortización son flexibles: el cliente podrá elegir entre periodos que van desde 24 hasta 72 mensualidades. La comercialización de este préstamo se concederá a través de la página web www.bancocetelem.es. En 2004, la actividad de crédito on-line para particulares de Banco Cetelem creció un 128%. La entidad concedió 41 millones de euros en créditos al consumo a través de internet. Este año prevé alcanzar los 90 millones de euros de producción a través de este canal.

EL RINCÓN DEL ASESOR

Como es bien conocido, por medio de los contratos de leasing puede disfrutarse de determinados bienes a cambio del pago de una cuota, normalmente mensual, sin la necesidad de adquirirlos.

Una vez transcurrido el plazo del leasing (dos años mínimo en el caso de bienes muebles y 10 en el caso de bienes inmuebles), el usuario puede escoger entre adquirir el bien (normalmente por su valor residual) o dejar que se haga cargo de él la empresa de leasing.

Ahora bien, debe quedar claro que la práctica del mercado ha hecho que los contratos de Leasing sólo puedan contratarlos

sociedades, empresarios o profesionales. Las personas físicas que no ejercen este tipo de actividades no podrán suscribir contratos de leasing y deberán conformarse con otras figuras contractuales que les permitan disfrutar de los mismos bienes; los contratos de renting.

En este tipo de contratos, no existe opción de compra sino, en su caso, de renovación; y además, llevan aparejados otro tipo de servicios, como pueden ser el ase-

Leasing y renting

Héctor Vera, Cuatrecasas (derechobancario@cuatrecasas.com)

guramiento o el mantenimiento de los bienes.

Así, las empresas de renting suelen comercializar los bienes más comunes, como vehículos u ordenadores, para lo que disponen de distintos modelos entre los que puede elegir el cliente, mientras que en el caso de bienes menos habituales (como maquinaria específica) es el cliente quien suele dirigirse a las empresas de leasing indicando qué bien específico debe adquirirse.

Al margen de la ventaja económica que suponen estas fórmulas (pago en cuotas, decisión sobre el mantenimiento del bien, etc.) la fiscalidad asociada a estas operaciones es también beneficiosa cuando los contratos son suscritos por sociedades o empresarios individuales o profesionales, dado que los gastos satisfechos en concepto de carga financiera de recuperación del coste del bien pueden tener el carácter de fiscalmente deducibles.

Esto provoca que se «acelere» la deducibilidad fiscal que le correspondería a estos bienes si fuesen amortizados de forma regular -sería el caso de bienes adquiridos directamente.

No hay una fórmula inequívoca sobre cuando conviene adquirir bienes por medio de estos contratos o de manera directa, pero lo cierto es que, tanto en el caso de sociedades, empresarios individuales o profesionales, como en el de particulares, es más que conveniente tener en cuenta las ofertas que las compañías de renting y leasing pueden hacer y comparárlas con las fórmulas tradicionales de adquisición de bienes.