Fundació — Caixa Ontinyent

€ducació financera

VI CONCURS ESCOLAR SOBRE EDUCACIÓ FINANCERA

Dossier d'Educació Financera

Aprén a gestionar els teus diners amb intel·ligència

4t d'ESO – Curs 2026-2027

1. INTRODUCCIÓ A L'EDUCACIÓ FINANCERA 4
1.1 Què és l'educació financera? 4
1.2 Per què és important? 4
1.3 Les tres dimensions de l'educació financera 5
1.4 Els diners en l'economia 5
2. EL PRESSUPOST PERSONAL I FAMILIAR 6
2.1 Què és un pressupost? 6
2.2 Ingressos i despeses: la base del pressupost 6
2.3 Superàvit i dèficit 7
2.4 La regla 50/30/20 7
3. L'ESTALVI: PER QUÈ I COM ESTALVIAR 8
3.1 Què és l'estalvi i per què és fonamental? 8
3.2 El fons d'emergència 8
3.3 L'interés compost: l'aliat de l'estalvi 9
3.4 Hàbits d'estalvi eficaços 9
4. ELS INGRESSOS I LES DESPESES 10
4.1 Tipus d'ingressos 10
4.2 Tipus de despeses 10
4.3 La diferència entre necessitat i desig 11
5. EL SISTEMA BANCARI I ELS PRODUCTES FINANCERS BÀSICS 12
5.1 El banc: intermediari financer 12
5.2 Productes d'estalvi bancaris 12
5.3 Mitjans de pagament 12
5.4 El Fons de Garantia de Depòsits 13
6. EL CRÈDIT I EL DEUTE 14
6.1 Què és el crèdit? 14
6.2 Tipus de préstecs 14
6.3 El cost real del crèdit: la TAE 14
6.4 L'endeutament: límits i conseqüències 15
7. LA INVERSIÓ: FER CRÉIXER ELS DINERS 16
7.1 Diferència entre estalvi i inversió 16
7.2 El triangle de la inversió 16
7.3 Principals instruments d'inversió 17
7.4 La diversificació 17
7.5 Biaixos de comportament, ludificació i influencers 17
Els biaixos de comportament financer 18
La ludificació financera 18
Els influencers financers i el social trading 19

8. ELS IMPOSTOS I L'ESTAT DEL BENESTAR 20
8.1 Què són els impostos i per a què servixen? 20
8.2 Principals impostos a Espanya 20
8.3 L'IRPF i la declaració de la renda 20
8.4 L'Estat del Benestar 21
9. ASSEGURANCES I PROTECCIÓ FINANCERA 22
9.1 Què és una assegurança? 22
9.2 Principals tipus d'assegurances 22
9.3 Com triar una assegurança? 23
10. CONSUM RESPONSABLE, FINANCES ÈTIQUES I SEGURETAT DIGITAL 24
10.1 Què és el consum responsable? 24
10.2 La petjada financera i mediambiental del consum 24
10.3 Finances ètiques i criteris ESG 24
10.4 Drets del consumidor financer 25
10.5 La publicitat financera i les seues trampes 25
10.6 Ciberseguretat i seguretat financera digital 26
10.7 Principals amenaces digitals de caràcter financer 26
Phishing 26
Smishing i vishing 26
Enginyeria social 27
Fraus en inversions i criptomonedes 27
10.8 Com protegir els teus comptes i les teues dades financeres 27
Contrasenyes segures 27
Autenticació de dos factors (2FA) 28
Hàbits segurs en banca en línia i pagaments digitals 28
10.9 Què cal fer si eres víctima d'un frau financer digital? 29
10.10 La protecció de dades personals i el seu valor econòmic 29

1. INTRODUCCIÓ A L'EDUCACIÓ FINANCERA

1.1 Què és l'educació financera?

L'educació financera és el conjunt de coneixements, habilitats i actituds que ens permeten prendre decisions intel·ligents amb els nostres diners. No es tracta només de saber quants diners tenim, sinó d'entendre com funciona el sistema econòmic i com podem actuar-hi de manera responsable i eficaç.

Saber gestionar els diners és una competència essencial per a la vida, tan important com saber llegir o escriure. No obstant això, moltes persones arriben a l'edat adulta sense haver rebut formació financera bàsica, fet que les pot portar a prendre decisions equivocades amb conseqüències greus.

Terme clau: Educació financera

Conjunt de coneixements i habilitats que permeten a les persones comprendre i gestionar eficaçment els seus recursos econòmics, prendre decisions financeres informades i planificar el seu futur amb responsabilitat.

1.2 Per què és important?

Vivim en una societat en què constantment hem de prendre decisions econòmiques: comprar o llogar un habitatge, triar un banc, contractar una assegurança, demanar un préstec, estalviar per a la jubilació... Qui no té formació financera pren aquestes decisions a cegues, amb el risc de cometre errors costosos.

- El sobreendeutament és una de les principals causes d'estrés i ruptura familiar als països desenvolupats.
- Moltes persones majors arriben a la jubilació sense estalvis suficients per a mantindre el seu nivell de vida.
- El desconeixement financer afavorix el frau i l'estafa, especialment en entorns digitals.
- Les persones amb més educació financera tendixen a acumular més patrimoni al llarg de la vida.

Dada important

Segons l'OCDE, Espanya es troba per davall de la mitjana en nivells d'educació financera. Només el 52 % dels adults espanyols té coneixements financers suficients per a prendre decisions correctes amb els seus diners.

1.3 Les tres dimensions de l'educació financera

Dimensió	Descripció
Coneixement	Entendre conceptes com interés, inflació, risc o rendibilitat.
Habilitats	Saber elaborar un pressupost, comparar productes financers o calcular el cost real d'un crèdit.
Actituds i valors	Desenvolupar hàbits d'estalvi, consum responsable i planificació a llarg termini.

1.4 Els diners en l'economia

Els diners són un mitjà d'intercanvi acceptat per tota la societat. Tenen tres funcions bàsiques:

- Mitjà de pagament: ens permet adquirir béns i servicis.
- Depòsit de valor: podem guardar-los per a utilitzar-los en el futur.
- Unitat de compte: ens permet comparar el valor de les coses.

Els diners físics conviuen hui amb els diners digitals: transferències, targetes, pagaments mòbils i criptomonedes. El seu valor depén de la confiança que hi deposita la societat i de la política monetària que gestiona el banc central de cada país o zona econòmica.

Terme clau: Inflació

La inflació és l'augment generalitzat i sostingut dels preus dels béns i servicis d'una economia al llarg del temps. Com a conseqüència, el poder adquisitiu dels diners disminuïx: amb la mateixa quantitat de diners podem comprar menys que abans.

Exemple: Si l'any 2020 una barra de pa costava 0,90 € i l'any 2025 costa 1,10 €, això és inflació. Amb 10 €, ara comprem menys barres de pa que abans.

2. EL PRESSUPOST PERSONAL I FAMILIAR

2.1 Què és un pressupost?

Un pressupost és una ferramenta que ens permet planificar com utilitzarem els nostres ingressos. Consistix a anotar tots els ingressos que esperem rebre i totes les despeses que preveiem tindre durant un període de temps, normalment un mes.

L'objectiu del pressupost és assegurar-nos que les nostres despeses no superen els nostres ingressos i que siguem capaços d'estalviar una part del que guanyem.

Terme clau: Pressupost

Document o pla que arreplega els ingressos previstos i les despeses planificades d'una persona, família o entitat durant un període de temps determinat, amb la finalitat de controlar les finances i evitar el dèficit.

2.2 Ingressos i despeses: la base del pressupost

- Ingressos: tots els diners que entren (salaris, pensions, lloguers cobrats, beques...).
- Despeses fixes: les que es repetixen cada mes amb el mateix import (lloguer, hipoteca, factures de subministraments...).
- Despeses variables: les que canvien d'un mes a un altre (alimentació, transport, oci, roba...).
- Despeses extraordinàries: les que es produïxen de manera puntual (reparacions, vacacions, compres grans...).

Exemple pràctic: Pressupost per al viatge de fi de curs

La classe de 4t d'ESO vol organitzar un viatge de fi de curs a Lisboa. Són 25 alumnes i tenen 4 mesos per a estalviar. Elaboren un pressupost col·lectiu:

Ingressos previstos:

- Aportació mensual de cada alumne: 30 € × 25 = 750 €/mes
- Taller de rebosteria solidària (recaptació): 180 €

TOTAL INGRESSOS (4 mesos): 750 × 4 + 180 = 3.180 €

Despeses previstes:

- Autobús (anada i tornada): 1.200 €
- Allotjament (2 nits): 1.100 €
- Entrades i activitats: 480 €
- Fons d'imprevistos (10 %): 278 €

TOTAL DESPESES: 3.058 €

SUPERÀVIT: 3.180 − 3.058 = 122 € (poden reduir l'aportació mensual o ampliar les activitats).

2.3 Superàvit i dèficit

Situació	Què significa?
Superàvit	Els ingressos són majors que les despeses. És la situació ideal: sobren diners que podem estalviar o invertir.
Dèficit	Les despeses superen els ingressos. És una situació perillosa: obliga a endeutar-se si es manté en el temps.

Termes clau: Superàvit i dèficit
Superàvit: situació en què els ingressos superen les despeses. Els diners que sobren es poden destinar a l'estalvi.
Dèficit: situació en què les despeses superen els ingressos. Obliga a recórrer a estalvis previs o a endeutar-se.

2.4 La regla 50/30/20

- 50 % per a necessitats bàsiques: vivenda, alimentació, transport, subministraments.
- 30 % per a desitjos i oci: viatges, restaurants, entreteniment, capritxos.
- 20 % per a estalvi i inversió: fons d'emergència, estalvi a llarg termini, inversió.

Exemple: La regla 50/30/20 amb el primer treball d'estiu
Javier, de 16 anys, treballa este estiu en una gelateria i guanya 600 € nets al mes. Aplica la regla 50/30/20:
- Necessitats bàsiques (50 %): 300 € → abonament de transport, roba de treball, menjar fora de casa.
- Oci i desitjos (30 %): 180 € → concerts, eixides amb amics, subscripcions digitals.
- Estalvi (20 %): 120 € → fons per a comprar-se un ordinador portàtil al setembre.
En 3 mesos d'estiu, Javier estalvia 360 € sense renunciar a res important.

3. L'ESTALVI: PER QUÈ I COM ESTALVIAR

3.1 Què és l'estalvi i per què és fonamental?

L'estalvi és la part dels ingressos que no es gasta en el període actual i es reserva per al futur. Estalviar és un dels hàbits financers més importants, ja que ens permet:

- Fer front a imprevistos sense endeutar-se.
- Assolir metes financeres a mitjà i llarg termini (comprar un cotxe, estudiar, viatjar...).
- Tindre seguretat econòmica en moments de crisi o desocupació.
- Crear un patrimoni propi al llarg de la vida.

Terme clau: Estalvi

Diferència positiva entre els ingressos i les despeses d'un període. L'estalvi suposa no consumir tot el que es guanya i reservar-ne una part per a necessitats o metes futures.

3.2 El fons d'emergència

El primer objectiu de l'estalvi hauria de ser constituir un fons d'emergència: una quantitat de diners accessible en qualsevol moment que ens cobrisca davant d'imprevistos. Els experts recomanen que cobrisca entre 3 i 6 mesos de despeses fixes.

Exemple pràctic: El fons d'emergència en la vida real d'una jove

Sofía té 16 anys i estalvia una part de la seua paga setmanal (15 €) i del que guanya fent encàrrecs els caps de setmana. Les seues despeses habituals són de 60 € al mes.

- Fons d'emergència recomanat (3 mesos): 60 × 3 = 180 €
- Si estalvia 30 € al mes, l'aconseguix en 6 mesos.

Un dia se li trenca el mòbil. Sense fons d'emergència, hauria de demanar ajuda a la seua família o ajornar la compra. Amb el fons constituït, pot afrontar la despesa ella sola.

Regla general per a adults: el fons ha de cobrir entre 3 i 6 mesos de despeses fixes.

Terme clau: Resiliència financera

Capacitat d'una persona o família per a resistir, superar i recuperar-se de situacions econòmiques adverses (pèrdua d'ocupació, malaltia, despeses imprevistes...) sense que la seua estabilitat financera quede compromesa a llarg termini. El fons d'emergència és el principal instrument de resiliència financera.

3.3 L'interés compost: l'aliat de l'estalvi

L'interés compost és un dels conceptes més poderosos de les finances personals. Consistix en el fet que els interessos generats per un capital se sumen al capital principal, de manera que en el període següent l'interés es calcula sobre una base major.

Terme clau: Interés compost

Mecanisme pel qual els interessos generats per un capital es reinvertixen i passen a generar nous interessos. A diferència de l'interés simple, l'interés compost fa créixer els diners de manera exponencial al llarg del temps.

Exemple: El poder de l'interés compost

Estalvies 1.000 € amb un interés anual del 5 %:

- Interés simple: cada any guanyes 50 €. Després de 10 anys tens 1.500 €.

- Interés compost: el primer any guanyes 50 € (total: 1.050 €); el segon, sobre 1.050 € (guanyes 52,50 €)... Després de 10 anys tens 1.628,89 €.

Com més prompte comences a estalviar, més temps té l'interés compost per a actuar a favor teu.

3.4 Hàbits d'estalvi eficaços

- Pagar-se primer a un mateix: transferir automàticament la quantitat destinada a l'estalvi en rebre l'ingrés, abans de gastar res.
- Automatitzar l'estalvi: programar una transferència automàtica a un compte d'estalvi el dia del cobrament.
- Evitar les compres impulsives: esperar 24-48 hores abans de fer una compra no planificada.
- Revisar les despeses periòdicament: identificar on van els diners i detectar despeses innecessàries.
- Fixar-se metes concretes: estalviar per a alguna cosa específica motiva molt més que estalviar sense objectiu.

4. ELS INGRESSOS I LES DESPESES

4.1 Tipus d'ingressos

Tipus d'ingrés	Descripció
Salari o nòmina	Remuneració que rep un treballador per compte d'altri. Inclou el salari brut, les deduccions per impostos (IRPF) i les cotitzacions a la Seguretat Social, i el salari net que es rep finalment.
Ingressos per compte propi	Els que obté un autònom o empresari per la seua activitat. Són més variables i requerixen una gestió fiscal pròpia.
Rendes del capital	Diners que s'obtenen per tindre diners invertits o béns en propietat: interessos de comptes, dividends d'accions i lloguers d'immobles.
Transferències	Diners rebuts sense contraprestació econòmica directa: pensions, prestacions per desocupació, beques i ajudes públiques.

Termes clau: Salari brut i salari net

Salari brut: quantitat total acordada entre l'empresa i el treballador abans d'aplicar les deduccions.

Salari net: quantitat que el treballador rep realment després de descomptar-li l'IRPF i les cotitzacions a la Seguretat Social. Sempre és menor que el brut.

Exemple: Un treballador amb un salari brut de 2.000 €/mes pot rebre un salari net de 1.600 € després de les retencions i els impostos.

4.2 Tipus de despeses

- Despeses necessàries o essencials: aquelles sense les quals no podem viure amb dignitat (alimentació, vivenda, sanitat, educació).
- Despeses desitjades: aquelles que milloren la nostra qualitat de vida, però no són imprescindibles (oci, viatges, roba de marca, tecnologia).
- Despeses formiga: xicotetes despeses diàries que pareixen insignificants però que, acumulades, suposen una quantitat important.

Exemple: Les despeses formiga en la vida d'una adolescent

Alba revisa el que gasta cada mes sense adonar-se'n:

- Netflix (la seua part): 4 €/mes
- Spotify Premium: 5,99 €/mes
- Subscripció a un joc mòbil: 3,99 €/mes
- Compres dins de jocs (skins, passis de batalla): ~8 €/mes

- Aperitius i begudes a l'esplai: ~1 €/dia → 20 €/mes

Total de despeses formiga: 41,98 €/mes → més de 500 € a l'any.

Alba ni tan sols sabia que gastava tant. Amb eixos diners podria haver-se comprat unes sabatilles, un portàtil de segona mà o haver començat a invertir.

4.3 La diferència entre necessitat i desig

Una de les habilitats financeres més importants és distingir entre el que necessitem i el que desitgem. Abans de qualsevol compra, resulta útil preguntar-se: És una cosa que necessite o una cosa que vull? La compraria igualment si no estiguera d'oferta? Com em sentiré amb esta compra d'ací a un mes?

Per a saber-ne més

Necessitat: bé o servici imprescindible per a viure o desenvolupar-se (alimentació, vivenda, educació, salut).

Desig: bé o servici que millora el benestar, però no és indispensable. La seua absència no posa en risc la vida ni la dignitat.

5. EL SISTEMA BANCARI I ELS PRODUCTES FINANCERS BÀSICS

5.1 El banc: intermediari financer

Un banc és una entitat financera que actua com a intermediari entre les persones i les entitats que disposen d'estalvis i les que necessiten finançament. Els bancs capten depòsits dels clients i concedixen préstecs, pels quals cobren interessos.

A Espanya, els bancs estan supervisats pel Banc d'Espanya, que garantix l'estabilitat del sistema financer. En l'àmbit europeu, el Banc Central Europeu (BCE) establix la política monetària de la zona euro.

Termes clau: Banc, depòsit i tipus d'interés
Banc: entitat financera que capta l'estalvi de particulars i empreses i el presta als qui necessiten finançament, obtenint un benefici per la diferència entre l'interés que cobra i el que paga.
Depòsit bancari: producte pel qual el client entrega diners al banc durant un termini determinat a canvi d'una remuneració (interés).
Tipus d'interés: percentatge que s'aplica sobre un capital per a calcular la remuneració (si som estalviadors) o el cost (si som prestataris).

5.2 Productes d'estalvi bancaris

Producte	Característiques
Compte corrent	Compte bàsic per al dia a dia: rebre nòmines, fer pagaments i transferències. Generalment no oferix interés o és molt baix.
Compte d'estalvi	Similar al compte corrent, però destinat a guardar diners. Sol oferir una mica més d'interés a canvi de certes limitacions d'ús.
Depòsit a termini fix	El client deixa els diners immobilitzats durant un període acordat a canvi d'un interés fix. Al venciment recupera el capital més els interessos.
Compte remunerat	Compte corrent que paga un interés pel saldo mantingut, amb plena disponibilitat dels diners.

5.3 Mitjans de pagament

- Targeta de dèbit: els diners es descompten directament del compte del titular en el moment del pagament. No permet gastar més del que hi ha en el compte.
- Targeta de crèdit: el banc presta els diners al titular, que els tornarà a final de mes o en quotes. Si no es paga dins del termini, genera interessos alts.
- Transferència bancària: enviament de diners entre comptes a través del sistema bancari. Pot ser instantània o tardar 1-2 dies.
- Pagament mòbil: mitjançant aplicacions com Bizum es pot pagar o enviar diners des del mòbil.

Termes clau: Targeta de dèbit i targeta de crèdit

Targeta de dèbit: paga amb diners que ja tens. No genera deute.

Targeta de crèdit: paga amb diners prestats pel banc que hauràs de tornar. Si no ho fas dins del termini establit, pagues interessos.

Consell: si uses una targeta de crèdit, el més recomanable és liquidar el saldo total a final de mes per a no pagar interessos.

5.4 El Fons de Garantia de Depòsits

A Espanya, els depòsits bancaris estan protegits pel Fons de Garantia de Depòsits (FGD), que garantix fins a 100.000 € per titular i entitat en cas que el banc faça fallida.

Dada rellevant

El FGD protegix fins a 100.000 € per titular i entitat. Si tens 150.000 € en un banc i este fa fallida, només recuperaries 100.000 €. Per això és recomanable diversificar l'estalvi entre diverses entitats quan se superen estes quantitats.

6. EL CRÈDIT I EL DEUTE

6.1 Què és el crèdit?

El crèdit és la possibilitat d'obtindre diners, béns o servicis en el present amb el compromís de pagar en el futur, normalment amb un cost addicional anomenat interés. És una ferramenta útil quan s'usa bé, però pot convertir-se en un problema seriós si se n'abusa.

Termes clau: Crèdit, préstec i deute
Crèdit: capacitat d'obtindre diners prestats amb el compromís de tornar-los en el futur amb els interessos corresponents.
Préstec: contracte pel qual una entitat entrega una quantitat de diners a un client, que es compromet a tornar-la en un termini determinat pagant interessos.
Deute: obligació de pagar una quantitat de diners a una altra persona o entitat. Tot deute té un cost (interés) i un termini de devolució.

6.2 Tipus de préstecs

Tipus	Característiques
Préstec personal	Per a finançar qualsevol necessitat: cotxe, estudis, reformes... Sense garantia específica. Tipus d'interés més alt que el de la hipoteca.
Hipoteca	Préstec a llarg termini (15-30 anys) per a comprar una vivenda. L'immoble servix de garantia. Tipus d'interés més baix.
Crèdit al consum	Per a finançar compres de béns de consum (electrodomèstics, mòbils...). Terminis curts i tipus d'interés variables.
Microcrèdit	Préstecs xicotets per a persones amb dificultats d'accés al sistema bancari tradicional, moltes vegades amb finalitats socials.

6.3 El cost real del crèdit: la TAE

Quan demanem un préstec, no sols paguem els interessos: també hi ha comissions, assegurances obligatòries i altres despeses. La TAE (Taxa Anual Equivalent) arreplega TOTS estos costos en un únic percentatge anual, i és la dada que hem d'usar per a comparar préstecs.

Terme clau: TAE (Taxa Anual Equivalent)
Indicador que expressa el cost o la rendibilitat real d'un producte financer en termes anuals, incloent-hi interessos, comissions i altres despeses. És el millor instrument per a comparar productes financers.
Exemple: Un préstec amb un tipus d'interés nominal del 5 % pot tindre una TAE del 6,5 % si s'hi inclouen comissions d'obertura i assegurances. Compara sempre les TAE, no només els tipus nominals.

6.4 L'endeutament: límits i conseqüències

El sobreendeutament es produïx quan els deutes d'una persona o família superen la seua capacitat de pagament. Per a evitar-ho, es recomana que el total de quotes mensuals de préstecs no supere el 30-35 % dels ingressos nets mensuals.

Exemple: Un mòbil a terminis, quant costa realment?

Hugo vol un mòbil de 720 €. L'operador li oferix dues opcions:

Opció A — Finançament de l'operador: 24 quotes de 39,90 €/mes = 957,60 € en total. El mòbil li costa 237,60 € més que el preu real. TAE: 18,9 %.

Opció B — Estalviar abans de comprar: Si estalvia 60 €/mes durant 12 mesos, tindrà 720 € i el comprarà sense pagar interessos.

Conclusió: finançar capritxos té un cost real. Qui estalvia primer paga menys.

L'historial creditici

L'historial creditici és el registre de com una persona ha gestionat els seus deutes en el passat. Els bancs el consulten abans de concedir nous crèdits. Un bon historial (pagaments puntuals) facilita l'accés al crèdit en millors condicions; un mal historial (impagaments) pot impedir obtindre finançament.

A Espanya hi ha el fitxer ASNEF, on es registren els impagaments. Figurar-hi pot tancar portes al finançament.

7. LA INVERSIÓ: FER CRÉIXER ELS DINERS

7.1 Diferència entre estalvi i inversió

Concepte	Característiques
Estalvi	Guardar diners de manera segura, normalment al banc. No hi ha risc de perdre'ls, però la rendibilitat és baixa o nul·la si la inflació supera l'interés.
Inversió	Destinar diners a actius que poden generar una rendibilitat major, assumint un cert nivell de risc. El capital no està garantit.

Termes clau: Rendibilitat i risc

Rendibilitat: guany o benefici que genera una inversió en relació amb el capital invertit, expressat en percentatge.

Risc: possibilitat de perdre una part o tot el capital invertit. En general, com més rendibilitat esperada, més risc assumit.

7.2 El triangle de la inversió

Tota inversió s'analitza segons tres variables: rendibilitat, risc i liquiditat. El triangle de la inversió mostra que no és possible maximitzar-les totes tres alhora: millorar una d'estes variables sol implicar assumir limitacions en alguna de les altres.

- Rendibilitat: quant guanya la inversió.
- Risc: probabilitat de perdre diners.
- Liquiditat: facilitat per a convertir la inversió en diners en efectiu ràpidament.

Exemple: Tres amics, 500 € cadascun, tres decisions diferents

Laura, Diego i Carmen tenen 16 anys i cadascun ha estalviat 500 €. Amb finalitats didàctiques, comparen què podria passar si eixos diners es destinaren a opcions amb diferent nivell de risc i liquiditat:

Laura (alta liquiditat, baix risc): els deixa en un compte d'estalvi al 2 % anual. En un any té 510 €. Pot traure'ls quan vulga.

Diego (rendibilitat mitjana, risc mitjà): compra participacions en un fons indexat. En un any pot tindre entre 450 € i 600 €, segons el mercat.

Carmen (alta rendibilitat potencial, alt risc): invertix en criptomonedes. En un any podria tindre 900 €... o 200 €. Alta volatilitat.

Les xifres són exemples orientatius, no resultats garantits. No hi ha una opció correcta universal: depén del perfil de risc i del termini de cada inversor.

7.3 Principals instruments d'inversió

Instrument	Característiques
Accions	Participacions en el capital d'una empresa. L'inversor es convertix en soci i pot guanyar dividends i/o plusvàlues. Alt risc i alta rendibilitat potencial.
Bons i obligacions	Préstecs que fem a l'Estat o a una empresa a canvi d'un interés fix. Menor risc que les accions i menor rendibilitat esperada.
Fons d'inversió	Instrument que agrupa els diners de molts inversors per a invertir-los de manera diversificada. Permet accedir a inversions variades amb poc capital.
Béns immobles	Compra d'immobles per a obtindre ingressos per lloguer o plusvàlues per revalorització. Alta inversió inicial i baixa liquiditat.
Plans de pensions	Estalvi a llarg termini amb avantatges fiscals, destinat a complementar la pensió pública en la jubilació.

7.4 La diversificació

La diversificació és una de les estratègies d'inversió més importants: consistix a repartir els diners entre diferents tipus d'actius, sectors o zones geogràfiques per a reduir el risc global de la cartera.

Terme clau: Diversificació

Estratègia que consistix a distribuir el capital invertit entre diferents actius, sectors o zones geogràfiques per a reduir el risc. Si un actiu perd valor, les pèrdues es poden compensar amb els guanys d'altres.

Dita popular que ho resumix: «No poses tots els ous en la mateixa cistella.»

Atenció: Els fraus d'inversió

Desconfia de qualsevol oferta que prometa rendibilitats molt altes amb risc zero. Les estafes piramidals (com l'esquema Ponzi) funcionen pagant als primers inversors amb els diners dels nous, fins que el sistema col·lapsa.

Regla d'or: si una inversió pareix massa bona per a ser veritat, probablement no ho siga.

7.5 Biaixos de comportament, ludificació i influencers

A més de la publicitat tradicional, hi ha tres fenòmens moderns especialment rellevants per als jóvens que convé conéixer bé.

Els biaixos de comportament financer

Les decisions financeres no sempre són racionals. La psicologia econòmica ha identificat una sèrie de biaixos cognitius que ens porten a prendre decisions equivocades amb els diners sense adonar-nos-en:

- Por de perdre oportunitats (FOMO, de l'anglés Fear Of Missing Out): la sensació que, si no invertim o comprem ara, perdrem una oportunitat única. És un dels principals motors de les inversions impulsives en criptomonedes.
- Comportament gregari: tendència a imitar el que fan els altres. En els mercats financers pot generar bambolles especulatives.
- Excés de confiança: sobrevalorar el coneixement propi per a predir el comportament dels mercats, cosa que porta a assumir més risc del convenient.
- Aversió a les pèrdues: el dolor de perdre diners se sent psicològicament molt més intens que el plaer de guanyar-ne, cosa que pot portar a decisions irracionals.

Terme clau: Biaix de comportament financer

Patró sistemàtic de desviació de la racionalitat en la presa de decisions econòmiques. Els biaixos cognitius ens porten a actuar de manera irracional amb els diners, generalment sense ser-ne conscients. Conéixer-los és el primer pas per a neutralitzar-los.

La ludificació financera

La ludificació (gamification en anglés) consistix a aplicar mecàniques pròpies dels videojocs (punts, recompenses, rànquings, ratxes diàries, animacions de celebració...) a entorns no lúdics, com les aplicacions financeres o d'inversió.

Moltes apps d'inversió i criptomonedes utilitzen estes tècniques per a fomentar un ús més freqüent de la plataforma i estimular decisions de compra o inversió impulsives. El problema és que poden fer que invertir parega un joc quan en realitat s'opera amb diners reals i s'assumixen riscos reals.

Terme clau: Ludificació (*Gamification*)

Aplicació d'elements propis del joc (punts, insígnies, ratxes, recompenses, rànquings) a contextos no lúdics com les aplicacions financeres. En l'àmbit financer pot fomentar decisions impulsives en fer que operar amb diners reals parega un entreteniment sense conseqüències.

Exemple: ludificació en una app d'inversió

Una aplicació de compra d'accions mostra confeti i animacions cada vegada que fas una operació, t'avisa amb notificacions com «La teua acció favorita acaba de pujar un 3 %» i t'oferix una acció gratuïta si convides un amic.

Estes mecàniques estan dissenyades perquè operes amb més freqüència, fet que genera més comissions per a la plataforma. Cada operació té un cost real i un risc real, independentment de com siga d'atractiva la interfície.

Els influencers financers i el social trading

Les xarxes socials han donat lloc a un nou tipus de prescriptor financer: l'influencer o finfluencer. Són persones que, a través de Instagram, TikTok o YouTube, oferixen consells, recomanacions d'inversió o anàlisis de productes financers als seus seguidors.

El problema és que molts d'ells no tenen formació financera acreditada, poden estar rebent comissions per recomanar determinats productes sense declarar-ho i els seus consells poden no ser adequats per al perfil de risc de qui els seguix.

- Social trading: plataformes que permeten copiar automàticament les operacions d'altres inversors. Implica assumir el mateix risc que l'inversor copiat, sense entendre necessàriament les raons de cada decisió.
- Accions meme (meme stocks): accions d'empreses que es fan virals en xarxes socials i el preu de les quals puja de manera artificial per l'entusiasme col·lectiu, sense suport en els fonaments econòmics de l'empresa.

Com protegir-se d'estes influències

Davant de qualsevol consell financer en xarxes socials, pregunta't: Esta persona té formació acreditada? Declara si rep comissions? El producte recomanat està supervisat per la CNMV?

La CNMV disposa d'un registre públic d'entitats autoritzades i publica alertes sobre plataformes no regulades. Consultar-lo abans d'invertir és sempre una bona pràctica.

8. ELS IMPOSTOS I L'ESTAT DEL BENESTAR

8.1 Què són els impostos i per a què servixen?

Els impostos són pagaments obligatoris que els ciutadans i les empreses fan a l'Estat, sense rebre a canvi una contraprestació directa i immediata. Amb eixos diners, l'Estat finança els servicis públics que tota la societat utilitza: sanitat, educació, infraestructures, seguretat, prestacions socials...

Terme clau: Impost
Tribut obligatori que els ciutadans i les empreses paguen a l'Estat segons la seua capacitat econòmica, sense rebre una contraprestació directa. Servix per a finançar els servicis públics i redistribuir la riquesa.

8.2 Principals impostos a Espanya

Impost	Descripció
IRPF	Impost sobre la Renda de les Persones Físiques. Grava els ingressos dels ciutadans. És progressiu: qui més guanya, paga un percentatge major.
IVA	Impost sobre el Valor Afegit. S'aplica al consum. El tipus general és del 21 %, amb tipus reduïts (10 %) i superreduïts (4 %) per a productes bàsics.
Impost de Societats	Grava els beneficis de les empreses. El tipus general és del 25 %.
Impost de Successions	Grava les herències i les donacions rebudes. La seua aplicació varia segons la comunitat autònoma.

8.3 L'IRPF i la declaració de la renda

L'IRPF és l'impost més directe sobre el que guanyem. És progressiu: com més ingressos, major és el percentatge que es paga. Però el tipus més alt no s'aplica a tot el sou, sinó només a la part que supera cada tram.

En la pràctica, les empreses retenen cada mes una part del salari i l'ingressen directament a Hisenda. La declaració de la renda (abril-juny de cada any) és la liquidació final: si es va retindre de més, Hisenda torna diners; si es va retindre de menys, cal pagar la diferència.

Exemple: Entendre la progressivitat de l'IRPF
A Espanya (aproximació simplificada), els trams de l'IRPF funcionen així:
- Fins a 12.450 € de base: 19 %
- De 12.450 € a 20.200 €: 24 %
- De 20.200 € a 35.200 €: 30 %

- De 35.200 € a 60.000 €: 37 %
- Per damunt de 60.000 €: 45 %

Important: el tipus més alt no s'aplica a tot el sou, sinó només a la part que supera cada llindar. És un sistema de trams.

Termes clau: Impost progressiu i regressiu

Impost progressiu: el tipus impositiu augmenta amb la base imposable. Qui més guanya, paga un percentatge major. Exemple: IRPF.

Impost regressiu: afecta proporcionalment més els qui menys guanyen, encara que tècnicament tots paguen el mateix. Exemple: IVA.

8.4 L'Estat del Benestar

L'Estat del Benestar és el conjunt de servicis i prestacions que l'Estat garantix a tots els ciutadans: sanitat, educació pública, prestacions per desocupació, pensions... Es finança principalment amb impostos i cotitzacions a la Seguretat Social. A Espanya, la Seguretat Social n'és el pilar central.

Connexió entre impostos i benestar col·lectiu

Cada euro que paguem en impostos contribuïx a finançar hospitals, col·legis, carreteres, ajudes a la desocupació i pensions. L'educació financera ajuda a entendre que els impostos no són una confiscació, sinó l'aportació que fem com a societat per a garantir uns servicis comuns.

9. ASSEGURANCES I PROTECCIÓ FINANCERA

9.1 Què és una assegurança?

Una assegurança és un contracte pel qual una persona (prenedor) paga una quantitat periòdica (prima) a una companyia d'assegurances, a canvi que esta cobrisca les pèrdues econòmiques derivades de determinats riscos (accident, malaltia, incendi, robatori...).

L'assegurança funciona segons el principi de mutualitat: moltes persones paguen primes, i el fons comú servix per a indemnitzar els qui patixen el sinistre.

Termes clau de l'assegurança
Prima: quantitat que l'assegurat paga periòdicament a la companyia d'assegurances.
Cobertura: riscos que cobrix l'assegurança i, molt important, els que exclou.
Sinistre: fet negatiu cobert per l'assegurança que dona dret a indemnització.
Capital assegurat: quantitat màxima que l'asseguradora pagarà en cas de sinistre.
Indemnització: quantitat que la companyia paga a l'assegurat quan es produïx un sinistre.
Franquícia: part del sinistre que l'assegurat paga de la seua butxaca. Com més alta és, menor sol ser la prima.

9.2 Principals tipus d'assegurances

Tipus d'assegurança	Per a què servix?
Assegurança de vida	Paga un capital als beneficiaris en cas de defunció o invalidesa de l'assegurat.
Assegurança de salut	Cobrix despeses mèdiques, hospitalitzacions i tractaments. A Espanya coexistix amb la sanitat pública universal.
Assegurança de la llar	Cobrix danys en la vivenda i la responsabilitat civil del propietari.
Assegurança de l'automòbil	Obligatòria a Espanya. L'assegurança a tercers cobrix els danys causats a altres; la de tot risc també cobrix el vehicle propi.
Assegurança de viatge	Protegix davant d'imprevistos durant un viatge: assistència mèdica, pèrdua d'equipatge o retards.
Assegurança privada de desocupació	Complementa la prestació pública per desocupació durant un temps limitat.

9.3 Com triar una assegurança?

1. Identificar el risc que es vol cobrir i l'impacte econòmic que tindria si es produïra.
2. Comparar diverses companyies i les seues cobertures, no només el preu de la prima.
3. Llegir amb atenció les exclusions: situacions que l'assegurança no cobrix.
4. Revisar la franquícia: una assegurança amb franquícia alta té prima baixa, però exigix un desemborsament propi davant de cada sinistre.
5. No sobreassegurar: no té sentit pagar per cobertures que no necessitem.

Exemple: Val la pena assegurar una bicicleta elèctrica?

Inés rep de regal una bicicleta elèctrica valorada en 900 €. Es pregunta si ha d'assegurar-la.

Sense assegurança: si li la roben o té un accident i causa danys a algú, paga de la seua butxaca.

Assegurança bàsica (robatori + responsabilitat civil): 80 €/any.

Assegurança completa (robatori + RC + danys propis): 180 €/any.

Raonament: la bicicleta val 900 €. L'assegurança bàsica costa 80 €/any, és a dir, protegix el 100 % del valor per menys del 9 % del seu preu. Si li la roben sense assegurança, perd 900 € de colp.

Conclusió: per a béns de valor mitjà-alt exposats a robatori o danys, convé comparar el cost, les cobertures, les exclusions i la franquícia abans de decidir si es contracta una assegurança.

10. CONSUM RESPONSABLE, FINANCES ÈTIQUES I SEGURETAT DIGITAL

10.1 Què és el consum responsable?

El consum responsable consistix a prendre decisions de compra tenint en compte no sols el preu i la qualitat del producte, sinó també el seu impacte social i mediambiental. Un consumidor responsable reflexiona sobre les seues necessitats reals, evita el consumisme impulsiu i valora les conseqüències de les seues decisions de compra en el planeta i en la societat.

Terme clau: Consumisme

Tendència al consum exagerat i innecessari de béns i servicis, impulsada generalment per la publicitat i la pressió social, sense considerar les verdaderes necessitats de la persona ni les conseqüències ambientals i socials d'eixe consum.

10.2 La petjada financera i mediambiental del consum

- Impacte mediambiental: la producció de béns consumix recursos naturals i genera residus. Comprar productes de segona mà, de proximitat o amb etiquetes ecològiques reduïx este impacte.
- Impacte social: alguns productes es fabriquen en condicions laborals injustes. El comerç just garantix condicions dignes per als productors.
- Impacte financer personal: el consum excessiu reduïx la nostra capacitat d'estalvi i inversió, i compromet la nostra seguretat futura.

10.3 Finances ètiques i criteris ESG

Les finances ètiques apliquen criteris socials, mediambientals i de governança a les decisions amb els diners: on estalviar, com invertir, a quines empreses comprar. L'indicador estàndard per a mesurar este impacte són els criteris ESG.

Terme clau: Criteris ESG

ESG són les sigles d'*Environmental* (mediambiental), *Social* i *Governance* (governança). Mesuren l'impacte ètic i sostenible d'una empresa o inversió:

E — Mediambiental: petjada de carboni, gestió de residus, energies renovables.

S — Social: condicions laborals, diversitat, impacte en la comunitat.

G — Governança: transparència, ètica directiva, estructura de poder en l'empresa.

La banca ètica porta este enfocament a l'extrem: invertix els diners dels seus clients únicament en projectes amb impacte positiu (energies renovables, vivenda social, microfinances...). Molts fons d'inversió convencionals també incorporen ja filtres ESG, i exclouen sectors com les armes, el tabac o els combustibles fòssils.

10.4 Drets del consumidor financer

- Dret a la informació clara i veraç: abans de contractar qualsevol producte financer, el banc ha d'informar-te de manera comprensible sobre les seues condicions, costos i riscos.
- Dret a la transparència: el banc ha d'entregar-te un document amb les condicions del contracte abans de firmar-lo.
- Dret de desistiment: en molts productes, tens un termini de 14 dies per a cancel·lar el contracte sense penalització.
- Dret a reclamar: si el banc actua incorrectament, pots presentar una reclamació davant el Banc d'Espanya o davant els tribunals de justícia.

Organitzacions de protecció del consumidor

A Espanya, l'OCU (Organització de Consumidors i Usuaris) i FACUA són organitzacions independents que defenen els drets dels consumidors, denuncien abusos i oferixen comparatives de productes financers. A més, el Banc d'Espanya disposa d'un Servici de Reclamacions al qual qualsevol ciutadà pot acudir gratuïtament.

10.5 La publicitat financera i les seues trampes

La publicitat de productes financers pot ser enganyosa si no sabem llegir-la amb ulls crítics. Alguns recursos habituals que convé conéixer:

- Lletra menuda: les condicions més importants (comissions, TAE real, requisits per a obtindre el tipus d'interés anunciat) solen aparéixer en lletra molt menuda o en asteriscos.
- Ofertes temporals: tipus d'interés atractius només durant els primers mesos, que després pugen considerablement.
- Productes vinculats: per a accedir a les millors condicions, el banc exigix contractar altres productes (assegurança de vida, pla de pensions, targeta de crèdit) que poden no ser convenients.
- Rendibilitats passades: en inversions, mostrar rendibilitats històriques molt altes sense mencionar el risc real.

Exemple: Llegir la publicitat d'una hipoteca amb ulls crítics

Un anunci diu: «Hipoteca a l'1,99 % TIN el primer any».

El que no diu en lletra gran:

- A partir del segon any, el tipus passa a Euríbor + 1 % (actualment podria ser del 4-5 %).

- La TAE real (incloent-hi assegurances i comissions) és del 3,8 %.

- Requerix contractar una assegurança de vida i una targeta amb una despesa mínima.

Compara sempre la TAE, no el TIN.

10.6 Ciberseguretat i seguretat financera digital

Pagues amb el mòbil, consultes el teu saldo en una app, compres en Amazon, invertixes en criptomonedes des del sofà. Els diners són cada vegada més digitals, i això crea oportunitats... però també riscos molt reals. Ignorar la ciberseguretat financera pot costar-te des del buidatge d'un compte fins que algú demane un crèdit al teu nom.

10.7 Principals amenaces digitals de caràcter financer

Phishing

El phishing és una de les tècniques de frau més esteses. Consistix a suplantar la identitat d'una entitat de confiança (un banc, Hisenda, Correus) mitjançant correus electrònics, SMS o telefonades falses, amb l'objectiu que la víctima revele les seues dades bancàries, contrasenyes o codis de verificació.

Terme clau: Phishing

Tècnica d'engany digital en què un ciberdelinqüent es fa passar per una entitat de confiança per a obtindre dades confidencials de la víctima: contrasenyes, números de targeta, codis PIN o claus d'accés a la banca en línia.

Exemple real de phishing bancari

María rep un correu electrònic aparentment del seu banc amb l'assumpte: «Acció urgent: el seu compte ha sigut bloquejat».

El correu inclou un enllaç que porta a una pàgina web idèntica a la del banc. Quan introduïx l'usuari i la contrasenya, els ciberdelinqüents capturen les seues credencials i accedixen al compte real.

Claus per a detectar-lo:

- El remitent no pertany al domini oficial del banc.
- Genera urgència i por perquè la víctima actue sense pensar.
- L'URL de la pàgina web no coincidix amb l'oficial.
- El banc MAI demana contrasenyes ni codis per correu o per telèfon.

Smishing i vishing

- Smishing: el frau arriba a través d'un SMS que simula ser d'una empresa de paqueteria, un banc o la Seguretat Social.
- Vishing: el frau es produïx mitjançant una telefonada. L'estafador es fa passar per un empleat del banc per a obtindre dades o convéncer la víctima perquè faça una transferència.

Enginyeria social

L'enginyeria social no és un atac tècnic: és manipulació psicològica. L'estafador crea situacions d'urgència, por, confiança o autoritat per a aconseguir que la víctima actue de manera impulsiva i revele informació o faça transferències de diners.

Terme clau: Enginyeria social

Tècnica de manipulació psicològica utilitzada pels ciberdelinqüents perquè les víctimes revelen informació confidencial, facen transferències de diners o prenguen decisions perjudicials per a elles, sense necessitat de piratejar cap sistema informàtic.

Fraus en inversions i criptomonedes

- Esquemes piramidals digitals: plataformes que prometen rendibilitats extraordinàries i que paguen als primers inversors amb els diners dels nous fins que el sistema col·lapsa.
- Pump and dump: s'infla artificialment el preu d'una criptomoneda amb notícies falses perquè els inversors compren i, quan puja, els promotors venen i deixen els altres amb pèrdues.
- Plataformes d'inversió falses: webs amb aparença professional que simulen ser brokers o exchanges. Permeten veure com puja el saldo, però quan s'intenten retirar els diners, desapareixen.

Regla d'or contra el frau financer digital

Si una inversió promet una rendibilitat molt alta amb risc zero o molt baix, és quasi segur que es tracta d'un frau. En finances, una rendibilitat major sempre implica un risc major. No existixen els diners fàcils garantits.

Abans d'invertir en qualsevol plataforma digital, comprova que està registrada i autoritzada per la CNMV: www.cnmv.es

10.8 Com protegir els teus comptes i les teues dades financeres

Contrasenyes segures

- Tindre almenys 12 caràcters.
- Combinar lletres majúscules, minúscules, números i símbols.
- No contindre dades personals òbvies (nom, data de naixement, DNI).
- Ser única per a cada servici: no reutilitzar mai la mateixa contrasenya en el banc, el correu i les xarxes socials.
- Canviar-la periòdicament, especialment si se sospita que ha pogut quedar compromesa.

Exemple: contrasenya dèbil i contrasenya segura
Contrasenya dèbil: maria1990 (nom propi + any de naixement, molt predictible)
Contrasenya segura: Tr!ang#72xPq@ (llarga, amb símbols i sense dades personals)

Consell: utilitza un gestor de contrasenyes (com Bitwarden o 1Password) per a generar i recordar contrasenyes complexes sense haver de memoritzar-les totes.

Autenticació de dos factors (2FA)

L'autenticació de dos factors és un sistema de seguretat que exigix dues verificacions diferents per a accedir a un compte. Encara que un atacant robe la teua contrasenya, sense el segon factor no podrà entrar.

Terme clau: Autenticació de dos factors (2FA)

Mètode de seguretat que requerix dos elements independents per a verificar la identitat de l'usuari: alguna cosa que sap (contrasenya), alguna cosa que té (mòbil, app de verificació) o alguna cosa que és (empremta dactilar, reconeixement facial). El seu ús reduïx dràsticament el risc d'accés no autoritzat als comptes bancaris.

Factor d'autenticació	En què consistix
Primer factor	Contrasenya o PIN: alguna cosa que només tu coneixes.
Segon factor	Codi SMS, app d'autenticació (Google Authenticator), empremta dactilar o reconeixement facial.

Hàbits segurs en banca en línia i pagaments digitals

- Accedir sempre a la banca en línia escrivint l'adreça directament en el navegador, mai a través d'enllaços rebuts per correu o SMS.
- Verificar que la web del banc comença per https:// i mostra el cadenat de seguretat en el navegador.
- No fer operacions bancàries des de xarxes WiFi públiques (cafeteries, aeroports): poden estar intervingudes.
- Activar les notificacions del banc per a rebre un avís de qualsevol moviment en el compte en temps real.
- Revisar periòdicament els moviments del compte i les targetes per a detectar càrrecs no reconeguts.
- Bloquejar immediatament la targeta si es perd o si es detecta un càrrec sospitós, des de l'app o telefonant al banc.

10.9 Què cal fer si eres víctima d'un frau financer digital?

1. Contactar immediatament amb el banc per a bloquejar targetes i comptes afectats i notificar el frau.
2. Canviar totes les contrasenyes compromeses, començant pel correu electrònic i la banca en línia.
3. Denunciar el frau davant la Policia Nacional o la Guàrdia Civil, que disposen d'unitats especialitzades en ciberdelinqüència.
4. Conservar totes les proves: captures de pantalla, correus rebuts, missatges SMS i extractes bancaris.
5. Notificar a l'AEPD (Agència Espanyola de Protecció de Dades) si s'han vist compromeses dades personals.
6. En cas de frau relacionat amb inversions, contactar també amb la CNMV.

Organismes als quals acudir en cas de frau digital a Espanya
Policia Nacional — Brigada Central d'Investigació Tecnològica: www.policia.es
Guàrdia Civil — Grup de Delictes Telemàtics: www.gdt.guardiacivil.es
INCIBE (Institut Nacional de Ciberseguretat): línia d'ajuda gratuïta 017.
CNMV: per a fraus en inversions. www.cnmv.es
Banc d'Espanya: per a reclamacions contra entitats bancàries. www.bde.es

10.10 La protecció de dades personals i el seu valor econòmic

Les nostres dades personals tenen un valor econòmic real en el mercat digital. Les empreses les utilitzen per a personalitzar publicitat, i els ciberdelinqüents les venen en mercats il·legals o les usen per a cometre fraus.

El Reglament General de Protecció de Dades (RGPD) de la Unió Europea establix els drets dels ciutadans sobre les seues pròpies dades:

- Dret d'accés: saber quines dades té una empresa sobre nosaltres.
- Dret de rectificació: corregir dades incorrectes.
- Dret de supressió o «dret a l'oblit»: sol·licitar que s'eliminen les nostres dades.
- Dret a la portabilitat: traslladar les nostres dades d'un proveïdor a un altre.
- Dret d'oposició: negar-se que les nostres dades s'usen per a determinats fins, com la publicitat.

Terme clau: RGPD
Reglament General de Protecció de Dades. Normativa de la Unió Europea que regula com les empreses i els organismes poden arreplegar, emmagatzemar i utilitzar les dades personals dels ciutadans europeus, garantint-ne la privacitat i atorgant-los control sobre la seua pròpia informació.

Exemple: El valor de les teues dades personals
Quan utilitzes una aplicació gratuïta de xarxes socials, el producte eres tu: l'empresa obté ingressos venent informació sobre els teus hàbits i preferències als anunciants.
Frase que ho resumix: «Si el producte és gratis, el producte eres tu.»
Per això, abans d'instal·lar una app o registrar-te en un servici, convé revisar la política de privacitat i els permisos que sol·licita.