

LIBROS



“El origen del problema, por mucho que se quiera culpar a las hipotecas ‘subprime’ norteamericanas y al ‘cierre del grifo’ de los bancos, está en el sector inmobiliario local, cuya situación es la razón de la ausencia de inversores y liquidez. El sector se tragó toda la financiación pasada y gran parte de la futura y ahora se lamenta. Mientras las ventas

no se recuperen y los inventarios se sigan acumulando, la economía no se recuperará. Los precios deben bajar, y mucho, para que el mercado vuelva a una situación de normalidad. En la transición será importante arbitrar medidas para que estas viviendas sin vender salgan al mercado de alquiler.”

De ‘De la quimera...’

Un descalabro anunciado

García Montalvo repasa la historia de la burbuja inmobiliaria y critica los actuales planes de rescate

DE LA QUIMERA INMOBILIARIA AL COLAPSO FINANCIERO

José García Montalvo

Antoni Bosch. Barcelona, 2008

232 páginas

Precio: 13,90€

Justo Barranco

La burbuja es un reclamo periodístico y no tiene un contenido real. “Los cambios estructurales que ha registrado la economía española en la última década deberían haber sido suficientes para contrarrestar el mito de la burbuja inmobiliaria”. “Nuestro sector inmobiliario es de los mejores del mundo. Vivimos un aterrizaje o ajuste suave”. “En seis meses volveremos a la normalidad” (dicha el 26 de julio de 2007). Frases de grandes empresarios inmobiliarios e incluso de una Ministra de la Vivienda que ahora suenan a chiste, pero que marcaron la realidad oficial durante la última década, aunque gente como Miguel Ángel Fernández Ordóñez ya denunciaba en 2003 que “Rodrigo Rato ha emprendido una campaña contra la idea de que hay una burbuja inmobiliaria en España. Como nadie puede pensar que Rato no vea lo que ve todo el mundo, hay que buscar la explicación en el miedo con que cualquier responsable de Economía ve acercarse el final de un modelo de crecimiento basado en el boom inmobiliario y en la explosión del endeudamiento de las familias”



Un aspecto de la urbanización de Francisco Hernando, alias ‘Paco el Pocero’, en Seseña

Tampoco el profesor José García Montalvo, director del Departamento de Economía y Empresa de la Pompeu Fabra comulgaba con los intereses creados y ahora reúne en el libro *De la quimera inmobiliaria al colapso financiero*, una reflexión sobre el proceso de auge y caída del sector del ladrillo en la España de la última década, hilando con reflexiones muchos de sus artículos publicados, que ahora le convierten en un profeta clamando en el desierto que, además, no se equivocó.

El libro comienza recordando

cómo la fuerte bajada de tipos de interés para hacer frente a la crisis bursátil de las punto.com y la búsqueda de refugio del dinero en activos no bursátiles generó en muchos países una burbuja inmobiliaria que ha explotado sin el mítico aterrizaje suave.

Montalvo repasa los comportamientos de los agentes del mercado en cada momento y se dedica a desmontar viejos tópicos, alguno ya fenecido: el precio de la vivienda no puede bajar; los precios en España subirán muy de prisa hasta converger con los eu-

ropeos –¿por qué no habían convergido ya los de Palencia y Barcelona?; y, claro, “para pagar un alquiler es mejor pagar una hipoteca y al final la vivienda es mía”. Pues, como casi todo, depende.

La cuestión es que el inmobiliario español se tragó toda la financiación pasada y parte de la futura, que es el origen de nuestra propia crisis y que los pisos van a tener que bajar mucho para salir de ella, afirma Montalvo, que además ofrece recomendaciones para las políticas públicas: eliminar las desgravaciones fiscales a la

compra de vivienda, mera subvención al vendedor, que fija el precio por el máximo que puede pagar el comprador; favorecer el alquiler; dejar de jugar a la lotería con sorteos de cuestionable justicia con el derecho a la vivienda; dejar tranquilo el suelo cambiando continuamente las leyes: sube por la demanda; no crear falsas expectativas y crear murallas entre sociedades de tasación y entidades financieras. Desde luego, no le ve mucho sentido a la transformación de pisos que no se venden en VPO especiales a precios más caros que los que ya se encuentran en el mercado. Sólo faltaba, ironiza, trasladar la burbuja a la VPO. Y más cuando en España hay stock de pisos para cuatro años: en EE.UU. para 11,5 meses.

En cuanto a los famosos planes de rescate lanzados en EE.UU. o Europa, cree que otro Plan, de abajo a arriba, y no al revés, es posible: ayudar a los ciudadanos a reestructurar sus créditos comprando hipotecas y no títulos. Si eso reduce la morosidad, los títulos emitidos a partir de esas hipotecas mejorarán. Al respecto, recuerda que en la Gran Depresión: se prestó dinero a bancos, unos 200.000 millones de dólares actuales, pero también se compraron viejos préstamos hipotecarios a los bancos a cambio de bonos del tesoro y se reorganizaron emitiendo nuevos préstamos. Ahí se gastaron 750.000 millones de dólares. En la Gran Depresión la ayuda fue mayoritariamente para los ciudadanos. Ahora parece que irá a los bancos.



MERCADERES DE HUMO

George A. Ballantree

Gestión 2000

Barcelona, 2008

216 páginas

Precio: 19,95€

“La consultoría es un negocio duro y cruel, pero es un negocio legal”. Así arranca *Mercaderes de humo*, que prosigue recordando que “el producto y/o servicio que se ofrece es poco tangible, las condiciones de trabajo no aptas para cualquiera, la presión desmesurada y los resultados no siempre son satisfactorios” y que, según quién opine, la consultoría trata de “asesoramiento, experiencia, conocimiento del mercado o visión de futuro”, mientras que para otros –como el anónimo autor de este libro– se trata de “humo”.

LA ORGANIZACIÓN BASADA EN EL TALENTO

Peter Cheese, Robert J. Thomas,

Elizabeth Craig

Traducción de María Colell González

Prentice Hall. Madrid, 2008. 288 páginas

Precio: 24€

Cómo transformar en una organización la gestión de su talento para que no se trate simplemente de un accesorio, sino de un factor que ayude decisivamente a su competitividad, es el objetivo muchas empresas y de este manual. Sus propuestas pasan por identificar las fuentes de talento y las necesidades que estas personas puedan tener, para poder desarrollarlas y utilizarlas. Además de por dar importancia a la diversidad de talentos en la empresa y por conseguir líderes que comprometan a cada uno de los empleados

SIN PALABRAS

Carol Kinsey Goman

Traducción de Ana García Bertrán

Integral. Barcelona, 2008

224 páginas

Precio: 17€

La comunicación no verbal es más poderosa y más rica que la expresión verbal, afirma la autora de este libro, que añade además que la primera impresión de una persona se tiene a los siete segundos de conocerla y que cuando el lenguaje corporal no corresponde con el oral los demás creen en lo que ven y no en lo que oyen. Por eso en este libro analiza el uso del espacio personal, los gestos, la postura o la expresión de la cara para ser más persuasivos en lo que comunicamos y entender lo que nos comunican.