

SPENCER JOHNSON, AUTOR DE «¿QUIÉN SE HA LLEVADO MI QUESO?»

«Nunca soñé con cambiar la vida de tantas personas»

Medio millón de ejemplares vendidos en España avalan su éxito. El escritor estadounidense tiene claro que los empleados que no aceptan los cambios «son los primeros en ser despedidos»

GEMMA CANO/
MI CARTERA DE INVERSIÓN

Pocos escritores pueden presumir de un éxito tan apabullante como Spencer Johnson. El famoso autor de «¿Quién se ha llevado mi queso?» vendió sólo en España medio millón de ejemplares. Su clave, abordar problemas complejos a través de historias sencillas. Millones de personas han reconocido que su lectura ha servido para salvar su carrera profesional e incluso su matrimonio. Licenciado en Psicología y doctor en Medicina, Spencer Johnson asegura que la gente que no está dispuesta a aceptar los constantes cambios de la sociedad actual «se encuentra en peligro de extinción».

-Sus libros han tenido un gran éxito en todo el mundo. ¿Cómo relatos tan breves pueden cambiar la vida de tantas personas?

-Me pregunto lo mismo cada día. Es increíble este éxito en países tan diferentes, en lugares en los que nunca he estado y culturas que ni siquiera entiendo. Creo que es debido a que existen verdades universales en las parábolas. Y mi libro «¿Quién se ha llevado mi queso?» es una de ellas. El valor de esta historia no es que aprendamos nada nuevo. Simplemente nos recuerda, de una manera útil, lo que sabemos, pero no usamos. Al observar a los personajes de la historia, empezamos a reconocernos a nosotros mismos. Creo que ahí ha estado el éxito.

-¿Este éxito ha cambiado su vida?

-Sí y no. Sí, en el sentido de que me ha dado más energía, ya que es muy bueno ayudar a gente que no conozco. Y no, por algo que tengo claro. He visto demasiadas vidas de personas con éxito deterioradas. Por eso, es importante determinar qué tiene que cambiar y qué no. Si no conservas los pies en el suelo, puedes perder tus valores. Es uno de los motivos por los que no pongo mi foto en los libros y no me he vuelto famoso. La fama



El escritor Spencer Johnson, en su despacho.

es muy difícil de llevar y no estoy dispuesto a pagar un elevado precio por ello.

-Después de sus libros, han aparecido muchos en la misma línea. ¿Esto es bueno?

-Creo que es fantástico. Incluso me hacen gracia los libros que parodian los míos. En Estados

**«No estoy
 dispuesto a pagar
 el elevado
 precio de hacerme
 famoso»**

Unidos se han escrito muchas sátiras con títulos como «¿Quién se ha comido mi queso?». Algunos de esos libros son malvados, pero la mayoría tienen buenas intenciones y son divertidos.

-Las grandes compañías españolas compraron miles de sus libros para regalárselos a sus empleados. ¿Cuál cree que es el objetivo?

Me alegra escuchar eso, pero lo que más me entusiasma es que gobiernos, universidades, ONG's y otro tipo de organizaciones también se han interesado por mi libro. Todas las organizaciones necesitan cambiar. Sin embargo, el gran problema es que los empleados están demasiado cómodos en sus puestos de trabajo y no quieren el cambio, principalmente por miedo. La parte irónica es que los empleados que no aceptan los cambios suelen ser los primeros que pierden su trabajo. Si no cambias estás en peligro de extinción.

-Usted transmite la idea de que un cambio puede ser una oportunidad. ¿Pero a veces no es un castigo?

-Es verdad, a veces puede ser un castigo, por eso hay que tener buen juicio. Hay que reconocer que la gente reacciona al cambio en un primer momento es inteligente, porque sabe que no todos los cambios son positivos. Algunos de ellos no son necesarios y por ello se debe intentar no cambiar. Pero más allá de eso, en la sociedad actual, el cambio es necesari-

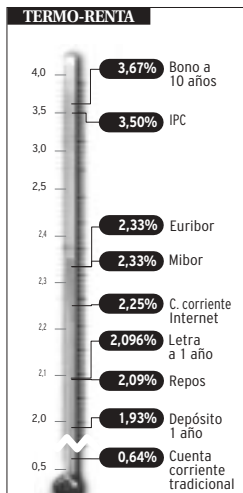
rio. El nuevo pensamiento, el nuevo marketing lo exige.

-¿Qué opina de los que dicen que los libros de autoayuda son una pérdida de tiempo?

-Para mucha gente es cierto. Para algunas personas, en mi opinión muy pocas, estos libros son de gran utilidad. Pero yo nunca he escrito libros de autoayuda, mi historia es una parábola. Yo defino libros de autoayuda como aquellos que te dicen qué hacer. La mayoría de la gente prefiere las parábolas, porque pueden leer el libro y arrojarlo al cubo de la basura si no ha obtenido nada. Sin embargo, otras personas leen la misma historia y les cambia la vida. Yo nunca soñé con que este último pudiera pasar, que tantos millones de personas que hablan 42 idiomas diferentes se sintieran así después de leer mi libro.

-¿En qué proyectos está trabajando ahora Spencer Johnson?

-Trabajo en mi nuevo libro. Trata sobre cómo nos comportamos en los buenos momentos y cómo lo hacemos en los malos.



NOTA: Rentabilidad en los últimos 12 meses. Las Letras del Tesoro y los Bonos a 10 años corresponden a la última subasta. Datos a 12 de mayo. *Media bancos y cajas.

FUENTE: MI CARTERA DE INVERSIÓN.

Las cuentas corrientes por internet mantienen su remuneración del 2,25%. Es de los pocos productos conservadores que mantienen una revalorización más alta, aunque no suficiente para satisfacer a los ahorradores.

BREVES

La Caixa ha puesto en marcha una nueva promoción relacionada con su Hipoteca Abierta, un préstamo que puede contratarse a interés variable, mixto, fijo y flexible. El tipo de interés y las comisiones son negociables con el cliente. Así, la comisión máxima de apertura será del 2%, la de amortización y cancelación anticipadas será del 2,5% en las hipotecas a tipo fijo y del 1% en las de interés variable. La comisión máxima aplicada por subrogación es del 1%. Para reforzar sus prestaciones, La Caixa ofrece la posibilidad de incorporar a este tipo de préstamos un seguro de desempleo gratuito, que cubre las cuotas del crédito del cliente en caso de desempleo o de incapacidad laboral temporal. La prima del seguro será gratuita durante los dos primeros años para las solicitudes realizadas hasta el 20 de junio de 2005.

OPINIÓN

¿Repunta el euribor? renegociemos las hipotecas

Ángel Bouzas, Consejero Director General de Freedom Finance en España

Nuestra peculiar afición por ser propietarios de las viviendas que ocupamos (83%, frente al 62% europeo y el 42% alemán), hace que todo lo que tenga que ver con el mercado hipotecario revista de un interés especial. Frente al progresivo encarecimiento del precio de las viviendas, por lo menos el esfuerzo familiar para acceder a ellas descendió desde el 60,5% de la renta familiar en 1990, y el 36% en 1995, al 24% en 2004. Esto, según datos de SEOPAN, es en buena parte debido a que el plazo medio de las hipotecas pasó, en 10 años, de 17 a 25 años, y los tipos de interés del 11,1% al 3,4%.

El euribor, el principal referente para la mayoría de las hipotecas, cerró en el mes de marzo con un repunte, al situarse en el 2,33%, lo que se traducirá en un encarecimiento de los préstamos hipotecarios que tengan que revisar su tipo con el indicador.

El alza se produce cuando el mercado apuesta por una subida de tipos en la zona euro de medio punto en el segundo semestre del ejercicio.

A medio plazo, el servicio de estudios de BBVA prevé que los tipos hipotecarios crezcan dos puntos porcentuales, hasta

situarse en el 5,5%, y el mercado apuesta por que el Banco Central Europeo acometerá una subida de tipos durante el segundo semestre, que se calcula podría ser de medio punto.

Si bien es verdad que el repunte no afectará sustancialmente a nuestros bolsillos (se calcula un encarecimiento de 5,5 euros al mes, o 66 euros anuales para una hipoteca media), sí puede ser éste un buen momento para evaluar el precio al que compramos el dinero de la hipoteca y compararlo con los mejores precios que se están pagando en la actualidad.

Disponiendo como disponemos seguramente del mercado hipotecario más sofisticado del mundo, cada día tiene menos sentido la falta de información financiera y el desconocimiento del precio del dinero que podemos comprar con la garantía hipotecaria.

Creo sinceramente que el repunte actual

y el por venir recomiendan revisar las condiciones que tenemos en nuestras hipotecas y, en su caso, renegociar con las entidades financieras para que nos las mejoren.

Incluso, y aprovechando la subida del precio de las viviendas, quizás haya la posibilidad, no sólo de renegociar nuevas condiciones, sino incluso de aumentar las cantidades del préstamo y consolidar en él otro tipo de deudas financieras como las de las tarjetas de crédito, préstamos personales...

Lo que propongo, en definitiva, es que se aproveche el repunte del euribor para verificar que estamos pagando el dinero al mejor precio posible, y en caso contrario, que renegociemos a la baja con la entidad financiera que nos la proporcionó, o con otra distinta, ya que cada día existen menos gastos y más facilidades para el cambio de hipoteca.