



LA VANGUARDIA	Tirada: 352.495	Sección: -	
	Difusión: 264.548 (O.J.D)	Espacio (Cm_2): 295	
Nacional	Audiencia: 925.918 (E.G.M)	Ocupación (%): 36%	
Diaria	14/12/2008	Valor (€): 6.757,41	
General		Valor Pág. (€): 18.280,00	
		Página: 111	Imagen: No

LA ERA DE LA VELOCIDAD
Vince Poscente
Traducción de Javier F. de Castro
Empresa Activa, Barcelona, 2008
238 páginas
Precio: **13,50€**

EL SECTOR BANCARIO ESPAÑOL EN EL CONTEXTO INTERNACIONAL
Joaquín Maudos y Juan Fdez. de Guevara
Fundación BBVA, Bilbao, 2008
370 páginas
Precio: **19€**

DALE CARNEGIE
Cómo hablar bien en público
e influir en los hombres de negocios
Dale Carnegie
Elipse, Barcelona, 2008
432 páginas
Precio: **14,50€**

En un momento marcado por la incertidumbre, este estudio de la Fundación BBVA y el Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas afirma que la banca española es un 29% más eficiente que la media de la UE debido al recorte de costes. Su solvencia sería superior a la exigida, aunque también es cierto que estos años el crédito ha crecido más que los depósitos, que el 55,7% del crédito al sector privado residente es para el sector de la vivienda y que habrá descenso de márgenes por la mayor competencia.

“La velocidad es la única vía para obtener más tiempo, más vida”, afirma paradójicamente el autor de este libro. El ritmo vertiginoso al que hasta hace poco se han producido los cambios económicos puede ser aprovechado más allá del estrés. El autor explica cómo la velocidad hace avanzar a las empresas y ayuda a las personas a perder menos tiempo en tareas insignificantes, analizando cuatro patrones según su resistencia o aceptación de la velocidad y su éxito o fracaso: globos, aviones, zepelines y cohetes.

Los libros de Dale Carnegie llevan más de seis décadas vendiéndose inintermittente y exitosamente y ahora aparecen en una nueva edición en el sello Elipse. Entre los volúmenes que se reeditan figura *Cómo hablar bien en público e influir en los hombres de negocios*, de 1946, que muestra cómo aplicando unas técnicas sencillas casi cualquiera puede convertirse en un buen orador y dirigirse con efectividad -persuadiendo, informando, entreteniendo, impresionando y convenciendo- a una audiencia.