

## LIBROS



"Mao intentó borrar a Confucio de China por ser considerado una reliquia del feudalismo y la explotación social. Los guardias rojos destruyeron templos, estatuas, libros y documentos asociados al sabio chino. Pero Confucio ha vuelto para situarse en el núcleo ideológico del poder chino. Es usado como nexa entre la China imperial, caída hace 100 años, y

la nueva China con firme vocación de recuperar una posición central en el siglo XXI. Pekín se sirve de Confucio para extender su 'soft power' cultural. Desde 2004 han abierto 350 Institutos Confucio en el mundo. En 2010 se creó el premio de la Paz Confucio como respuesta al Nobel de la Paz al disidente Liu Xiaobo." De 'Asia marca el rumbo'

# Bienvenidos al siglo asiático

Giné desmenuza las claves de la imparable pujanza de Asia y los retos que plantea a Occidente

## ASIA MARCA EL RUMBO

Jaume Giné Daví  
Dèria editors  
Barcelona, 2012  
406 páginas  
Precio: 20 €

### Justo Barranco

Estados Unidos nunca hubiera imaginado que iba a perder su hegemonía global en unas décadas cuando en 1979 Jimmy Carter recibió a Deng Xiaoping en Washington. Ni cuando apoyó la entrada de China en la Organización Mundial de Comercio, efectiva en el 2001. Sin embargo, al ritmo actual, explica Jaume Giné, secretario general de Casa Asia, China será la primera economía mundial al finalizar esta década. Goldman Sachs lo había pronosticado para el 2027. *The Economist* ya apunta al 2019. Y el FMI al 2016 si se mira el poder adquisitivo.

Y si al imparable ascenso del antiguo imperio del centro se le suman las pujanzas India, Vietnam o Corea del Sur, y que Japón, pese a las dificultades, es aún la tercera potencia económica, queda claro, como titula su libro Giné (Balaguer, 1948), que *Asia marca el rumbo*. Un libro que realiza un minucioso análisis de las claves del siglo XXI paseándose por Asia pero también por EE.UU., Rusia, América Latina o la UE para mostrar sus movimientos frente al auge oriental. Y sin generalizar, descendiendo a los detalles del nuevo siglo asiático.



Giné recuerda que tras intentar borrarlo en la época maoísta, el confucianismo ha vuelto a ser uno de los pilares de China

Comenzando por una China en la que el maoísmo queda lejos y que ha abrazado de nuevo el confucianismo, una filosofía del buen gobierno y la armonía social en la que prima el ritual y el respeto a la jerarquía. Una China que dista mucho de un Estado-nación: su Constitución reconoce 56 grupos étnicos, y aunque los han son el 90% de la población, tienen diversidad cultural y de lenguas, aunque escritura común. Por eso el Partido Comunista Chino no quiere abrir la caja de Pandora haciendo

concesiones a Tíbet y Xingjian. Una China que pese a ser líder en energía eólica es el primer productor y consumidor de carbón. Que tiene a 271 millones de emigrantes rurales en las ciudades muy maltratados. Y donde si bien la política de hijo único ha evitado 400 millones de nacimientos, también podría hacer que sea un país envejecido antes de alcanzar altos niveles de renta per cápita. Un país que ha desarrollado un capitalismo híbrido en el que además de planificación económica hay un poderoso sector público

que crece a costa del privado gracias a cuantiosos créditos para crear campeones internacionales en sectores estratégicos. No es extraño que EE.UU. desconfie de estas empresas públicas chinas bien conectadas con el aparato militar, pero una Europa necesitada de liquidez las recibe bien.

Además, China quiere asegurarse el control hegemónico de su mercado interior y no es extraño que una de cada cinco empresas europeas piense en abandonar. De hecho, las empresas extranjeras pierden cuota en el. Si

Clinton defendió la entrada de China en la OMC porque favorecería las reformas políticas y se reequilibraría la balanza comercial, se equivocaba. De todos modos, hay quien piensa, como Nouriel Roubini, que la economía china puede tener un aterrizaje brusco, incluso ya en el 2013. Y en cualquier caso el crecimiento bajará, por lo que para hacer frente a los desequilibrios internos China necesita reformas económicas estructurales... que implican necesariamente cambios políticos estructurales.

Por lo pronto, los EE.UU. han comprendido que se juegan su futuro en la región y han lanzado iniciativas como el Trans-Pacific Partnership, una inmensa área de libre comercio abierta a los miembros del Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico, desde Australia y Canadá a México y Vietnam. Tomaría gran relevancia si se sumaran Corea del Sur y Japón. Un instrumento para contener a China, que aspira a liderar la integración regional de su continente. En cuanto a la UE, China sabe que está en crisis y juega sus cartas, ayudando país a país en vez de al bloque para lograr que le levanten el embargo de armas y que Bruselas le dé la categoría de economía de mercado y no imponga derechos antidumping a sus exportaciones. Pekín percibe que emerge una Europa alemana y además quiere su tecnología. Pero Berlín no podrá tratar de tú a tú al coloso chino sin el resto de Europa. Una Europa que sólo podrá ser competitiva con una unión política real.



### LA PROCRASTINACIÓN EFICIENTE

John Perry  
Traducción de María Isabel Merino  
Empresa Activa. Barcelona, 2012  
122 páginas  
Precio: 9 €

"Nunca dejes para mañana lo que puedas hacer pasado mañana", decía Mark Twain. Y el autor de este libro, ermitaño de Filosofía en Stanford, reconoce ser procrastinador nato, que siempre difiere la realización de lo que debería hacer. Pero que es un procrastinador estructurado, de los que logra hacer muchas cosas dejando de hacer otras. Entenderlo, dice, ayuda a hacer más cosas al quitarse la vergüenza de encima, así que propone un mínimo programa filosófico para procrastinadores deprimidos.

### CREATIVIDAD INTELIGENTE

Beatriz Valderrama  
Pearson  
Madrid, 2012  
186 páginas  
Precio: 18,95 €

Ser creativos, recuerda la autora, representa una ventaja inigualable en el mundo actual. La innovación, de la que tanto se habla para salir de la crisis, es creatividad aplicada, transformar ideas originales en soluciones valiosas. Este libro busca ejercitar esa creatividad dando claves para romper las barreras que nos aprisionan, ayudando a la resolución creativa de problemas, exponiendo técnicas para generar y combinar ideas y mostrando cómo crear ecosistemas empresariales que la favorezcan.

### VENDIENDO SE ENTIENDE LA GENTE

José Luis Martínez Gómez  
Alba  
Barcelona, 2012  
182 páginas  
Precio: 18,50 €

Los seis con de una venta son consultar la información, contactar con el interlocutor válido, conocer las necesidades y la motivación del interlocutor, convencer de las ventajas de nuestra solución, contestar las objeciones y concluir la venta, explica José Luis Martínez, antiguo jugador internacional de baloncesto y desde hace años asesor de empresas. Un proceso que explica de forma pormenorizada para preparar al vendedor -y a cualquiera, porque todo el mundo vende algo- para afrontarlo con éxito.