

LIBROS



“Entre 1986 y 1988 no paramos de insistir porque se había considerado como objetivo de gobierno en Catalunya el tema de la nueva línea de alta velocidad Barcelona-frontera. Se creó una comisión mixta con el Estado para estudiar el tema, pero la torpedearon. Fueron ‘mareando la perdiz’ como ahora hacen con la financiación, el Esta-

tut o con cualquier otra cosa”. “Era la noche de un domingo y llamaron de Asuntos Exteriores para comunicarnos el secuestro de Albert. Fue un descalabro, llamamos a unos, a otros... Te sentías impotente, y a lo largo del tiempo, incluso culpable de tener tu vida normal, mientras ellos continuaban secuestrados”
De Qué piensa Albert Vilalta

Memorias de un ‘civil servant’

Albert Vilalta, ingeniero, pasa revista a las relaciones entre Catalunya y España

QUÈ PENSA ALBERT VILALTA

Entrevistado per **Mariona Vilalta**
Dèria Editors
2011. 251 pàgines
Precio: **16 euros**

Ramon Aymerich

Entre las ideas-vitamina que más han contribuido a dar alas al discurso económico soberanista en Catalunya, destacan la del expolio fiscal y, más recientemente, la de la España radial. La primera ha sido actualizada por Ramon Tremosa y Jordi Pons y describe el drenaje de la riqueza catalana en base a unas relaciones fiscales que le son desfavorables. Por su parte, la España radial ha sido historia y reinterpretada por Germà Bel, en un libro en el que el autor muestra a una capital como Madrid hambrienta de convertirse en el gran París ibérico.

Las ideas-vitamina tienen eso. Están ahí, en suspensión, hasta que alguien las aísla, las modela y las lanza al mercado. Construido el marco, lo que viene después es la letra pequeña, completar la hipótesis con experiencias que dan mayor densidad al guión. La entrevista biográfica a Vilalta tiene esa virtud, esa capacidad para llenar huecos, confirmar hipótesis e intuiciones y abrir puertas. Lo facilita el hecho de que el biografiado haya tenido un papel destacado en la reconstrucción del país (el despliegue de las infraestructuras necesarias para



Vilalta contempla una de sus últimas aventuras, el tranvía

ALEX GARCÍA

una economía moderna) y en un momento histórico preciso, el pujolismo, que tuvo en el pragmatismo del *peix al cove* su patrón de relación con España.

Nacido en Reus, Albert Vilalta se forma en la elitista Escuela de Ingenieros de Caminos de Madrid. Es un personaje especial en su contexto y absolutamente inusual en Catalunya: más hombre de administración que de partido, verdadero *civil servant*.

En 1960 entra a trabajar en el Ayuntamiento de Barcelona. Se cruza allí con Albert Serratosa,

participa en la traída de aguas del Ter y dirige la reforma de la red de saneamiento. Salta después a la Corporació Metropolitana y, ya con Josep Tarradellas, se integra en la Comisión de Traspasos. Más tarde, en la Generalitat, fue sucesivamente director de Transportes, secretario de Obras Públicas y Transporte y, finalmente, conseller de Medi Ambient, cargo que le costó el cese por sus desavenencias con determinadas prácticas de la administración. Reapareció más adelante como secretario de Estado con el PP y

Formado en Caminos, en Madrid, Vilalta es más hombre de administración que de partido

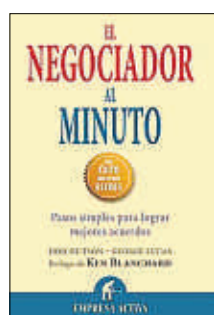
“Nunca les ha interesado un poder organizado en Catalunya, somos una molestia, una carcoma”

con el AVE como tema central.

El libro es una larga entrevista realizada por Mariona Vilalta, su hija, lo que puede dar en ocasiones al escrito un aire justificatorio. Pero es lo de menos. Lo relevante es que Vilalta haya estado ahí cuando tocaba. Por ejemplo, en la Comisión de Traspasos que da lugar al nacimiento de la administración catalana. “En aquel momento, se estaba desmontando el sistema, había que crearlo todo de nuevo”. O discutiendo en los despachos de Abel Caballero o José Borrell, ministros e inexplicables partidarios del ancho de vía español para el ferrocarril.

El libro tiene muchas lecturas. Pero de ellas sobresale su particular visión de las relaciones entre Catalunya y España. Por ejemplo, cuando Vilalta, casi un *insider* en la administración española y buen conocedor del Madrid del alto funcionariado, suelta cosas como: “En realidad, a Madrid nunca les ha interesado un poder organizado en Catalunya, somos una molestia, una carcoma”. O sentencias tan lapidarias como el “no nos quieren”.

Hace unas semanas, Jordi Pujol admitía no tener argumentos para frenar el independentismo a la vista del difícil encaje Catalunya-España. Vilalta sólo constata la dificultad de esas relaciones, pero muestra además un insólito escepticismo ante la posibilidad de construir una verdadera Catalunya autónoma dentro de un Estado que nunca ha creído en ello. Salvo, como él mismo explica, en los primeros y perplejos momentos de la transición política.



EL NEGOCIADOR AL MINUTO

Don Hutson y George Lucas
Traducción de María Isabel Merino
Empresa Activa. Barcelona, 2011
124 páginas
Precio: **9 €**

Las negociaciones, recuerdan los autores, están en todos los aspectos de nuestras vidas. Tanto en el trabajo como con nuestros familiares y amigos, así como en nuestras relaciones de consumo. Pese a lo cual, la mayoría de nosotros prefiere no negociar, puesto que nos hace sentir incómodos, temerosos y nerviosos. Este libro intenta combatir la fobia a la negociación mediante la historia de un vendedor a través del cual se explican cuatro posibles estrategias para negociar y los momentos en los que son adecuadas.

EMPRESAS QUE CAEN

Jim Collins
Traducción de Javier Cisa
Deusto. Barcelona, 2011
222 páginas
Precio: **19,95 €**

El declive de una empresa de éxito, ¿puede ser detectado con suficiente antelación como para corregirlo? ¿Cuáles son los síntomas y las fases de la caída de una organización? Para Jim Collins, hay cinco muy claras que pueden ayudar a prevenir el hundimiento: la arrogancia nacida del éxito, la persecución indisciplinada del crecimiento, la negación del peligro, la búsqueda dramática de la salvación y, por último, la capitulación, ser insignificante o morir. Pero, acaba Collins, se puede salir de la crisis con más fuerza.

INNOVACIÓN

Enric Barba
Libros de cabecera
Barcelona, 2011
350 páginas
Precio: **19 €**

Innovar o morir. El principal reto de toda empresa es hoy la innovación que le permita mantenerse viva en un mundo cambiante y repleto de rivales. El autor, director general de la división B2B de Cisa, la multinacional del juego, y anteriormente ejecutivo en Terra, Sony, Roca y Philips, recuerda que en época de crisis recortar la innovación puede conducir a la desaparición. Al revés, grandes innovaciones han nacido en las crisis. Por eso, ofrece pautas que seguir para que una empresa sea innovadora de manera eficaz.