

Constitucionalitat de la llei de política lingüística de la Generalitat

El recurs contra la Pompeu Fabra: molt de soroll per no res

LLUÍS JOU

La llengua catalana és un element fonamental de la identitat de Catalunya, un instrument bàsic de comunicació i d'integració social amb independència de l'origen geogràfic de la ciutadania i la veu pròpia amb què s'expressa la cultura del país. Precisament perquè la llengua és el tret més visible de la identitat nacional, l'actuació política al seu entorn està sotmesa a les tensions que deriven de les diferents concepcions d'Estat. Els qui propugnen un Estat espanyol tradicional i el café per a tothom s'inventen el qualificatiu de *lengua comú* per al castellà, mentre que els qui propicien el reconeixement de les diverses nacionalitats i els seus trets diferencials volen recuperar per a la llengua catalana, com a pròpia del país, l'espai públic que li correspon i superar la situació provocada per segles de marginació i de persecució.

El procés de recuperació de la llengua catalana es fonamenta en dos pilars bàsics: la voluntat política del govern de la Generalitat d'impulsar la llengua pròpia amb els objectius que tota la ciutadania catalana la conegui, juntament amb el castellà, i que el català sigui present en tots els àmbits de la vida civil, i l'amplicatíssim consens social i institucional que existeix a Catalunya a l'entorn d'aquells objectius.

El primer dels dos pilars, és a dir, l'actuació política del govern de la Generalitat en favor de la llengua, requereix una normativa –que estableixi quins són els camps d'actuació que es

prioritzen i quines les mesures que cal adoptar– que ha estat establerta primer per la llei de normalització lingüística del 1983 i després per la de política lingüística del 1998.

El segon, és a dir, el consens social i institucional, exigeix ritmes lents, mesures progressives, aplicació dialogada de les normes i, sobretot, absència de conflicte social. La correcta combinació d'objectius clars, de mesures continuades en el temps i de consens és la causa del fet que la política lingüística sigui un dels àmbits de l'actuació del govern més ben valorats per la opinió pública catalana i que sigui una minoria de la població molt exigua la que considera que la llengua és un problema a Catalunya.

No cal dir que als qui desitgen per al català un futur minoritzat i antropològic els interessa atacar les normes jurídiques que impulsen l'ús normal de la llengua catalana, i aconseguir que se'n declari la inconstitucionalitat, per deixar la política de la Generalitat sense instruments, i també trencar el consens social existent al seu entorn, inventant conflictes inexistents que omplen espais preexistents en els mitjans de comunicació social. Aquests són els objectius

de la multitud de recursos judicials interposats per un grup extraparlamentari contra diversos actes d'aplicació de la llei de política lingüística com són l'ús del català a TV3 o en els documents notariais, els reglaments d'ús del català de les universitats Rovira i Virgili i Pompeu Fabra o el de l'Ajuntament de Sabadell.

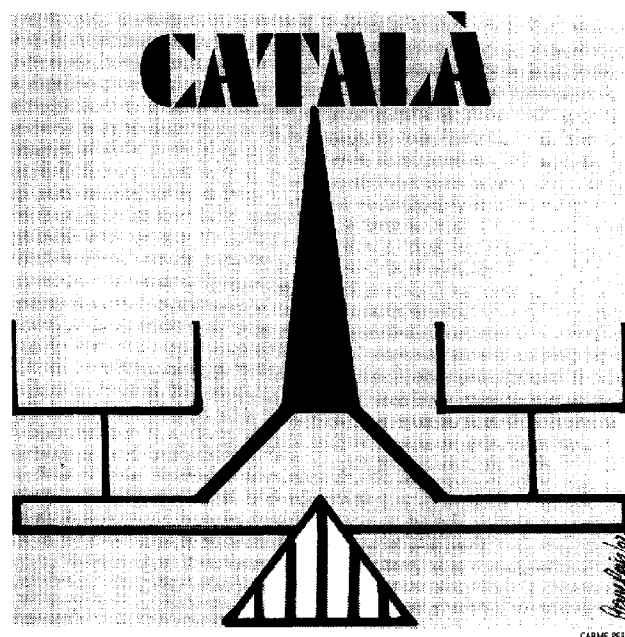
Els recursos pretenen, des del punt de vista jurídic, aconseguir que algun jutge o tribunal qüestionï la constitucionalitat de la llei de política lingüística

davant del Tribunal Constitucional, i des del punt de vista social, crear la percepció que la llengua catalana és font de conflictes.

Fa uns dies el jutjat de Barcelona que estudiava el recurs contra el reglament d'ús del català de la Universitat Pompeu Fabra que va interposar Convivència Cívica Catalana fa més de dos anys ha declarat el reglament ajustat a la llei, llevat d'un tema de detall d'interpretació més que dubtosa, i s'ha negat a qüestionar la constitucionalitat de la llei de política lingüística, que considera del tot adequada a la Constitució i a l'Estatut.

La sentència, doncs, més enllà de judicis ideològics sobre la llengua castellana com a garant de la unitat d'Espanya que delaten la prevenció del jutge cap al català, més enllà del possible recurs davant del Tribunal Superior de Justícia que pot interposar la Universitat, és un nou aval sobre la constitucionalitat de la llei de política lingüística i una nova desautorització d'aquells que empenen els tribunals com a mitjà de propaganda política, per fer molt de soroll que al capdavant acaba en no res.

• Lluís Jou, DIRECTOR GENERAL DE POLÍTICA LINGÜÍSTICA



Assignatures pendents

ESCI i ICIL impulsen l'oferta formativa per a l'alumnat i els professionals de compres del 2003

■ La gestió i la direcció de compres no acostumen a formar part de la formació empresarial reglada. Els cursos superiors d'aquestes matèries són tan escassos que AERCE, l'associació de compradors, és coneguda com la *Universitat dels Compradors*.

D. E.
Barcelona

El mes de gener, l'Escola Superior de Comerç Internacional (ESCI) de la Universitat Pompeu Fabra (UPF) i la Fundació ICIL, especialitzada en el sector logístic, aportaran una mica d'optimisme a aquesta situació. ESCI, especialitzada en la formació de professionals de comerç internacional, va endegar el passat mes de gener el primer Curs de gestió internacional de compres. El curs es dirigeix a directius i a professionals de l'empresa en general, però van ser els mateixos directors de compres, convençuts de la importància creixent de la internacionalització, els que van omplir les aules.

Una experiència positiva que ha fet que ESCI en presentés ja la segona edició per a aquest mes de febrer. La nova edició accentuarà encara més els aspectes d'internacionalització.

Per ser competitius en un mercat global, no solament cal vendre en un mercat global, també calen les millors fonts de subministrament, i sovint es troben a l'exterior. Aquesta visió, que trenca l'estereotip del comprador passiu i reclama una acti-

vitat proactiva de prospecció i de coneixement de tots els mercats i de les regles d'intercanvi, és la que orienta el curs.

Es tracta de facilitar criteris eficaços per realitzar una adequada combinació entre la centralització i la descentralització, fer un ús habitual d'Internet com a eina de treball, aconseguir la màxima implicació en la concepció i les

Els cursos trenquen l'estereotip del comprador passiu i el converteixen en proactiu

posteriors especificacions dels productes i els serveis, i estimular els contractes de progrés per a materials i proveïdors estratègics, entre d'altres aspectes útils per als professionals de compres.

Per la seva banda, l'ICIL aposta per la formació en compres amb el Programa superior de gestió de compres, que s'encetarà el 20 de gener i tindrà una durada quatre mesos, fins al 28 de maig. L'horari serà dilluns i



ARXIU

Edifici del World Trade Center de Barcelona, on es troba la seu de l'ICIL

dimecres de les 7 de la tarda a les 10 del vespre, fins a completar un total de cent hores lectives.

Entre les temàtiques que l'ICIL plantejarà es presenten el procés de proveïment emmarcat en el procés logístic; l'estratègia en la funció de compres; la negociació de la compra; l'avaluació i l'homologació de proveïdors i la contractació de serveis; les compres internacionals; la gestió de proveïment i d'estocs; els sistemes informàtics de la gestió de compres; la cooperació amb els proveïdors; el *supply chain management* (planejament de la

cadena de subministrament); les noves tendències en la gestió de compres; i el cas final integral de compres.

La Fundació ICIL ofereix també un màster en compres que es començarà a impartir el març i que tindrà un cost de 4.200 euros. Per accedir-hi, cal tenir una titulació superior o equivalent de segon cicle, però el comitè d'admissions considerarà també les sol·licituds de professionals amb àmplia experiència en logística o en qualsevol de les àrees que es treballen en el desenvolupament del màster. ♦

TRIBUNA DE LA NOVA ECONOMIA

Electrovendes nadalenques

JOSÉ GARCÍA-MONTALVO

Professor del departament d'economia i empresa. Universitat Pompeu Fabra

Un nou Nadal arriba als comerços electrònics. El Nadal del 2000 va ser el de les grans esperances. El de 2001 va ser tot al contrari: enmig del pessimisme imperant l'important era evitar que el nom de la teva empresa de comerç electrònic acabés figurant a la *web* Fuckedcompany.com, on apareixen les empreses d'Internet que tanquen, fan fallida o suspelen pagaments. El Nadal del 2002 es presenta prometedori, encara que sense arribar a les expectatives excessives que es van generar a finals dels 90. Fins a mig desembre, les vendes nadalenques *on line* havien augmentat un 19% davant del mateix període de l'any anterior.

Les empreses que han sobreviscut sembla que han après algunes coses. En primer lloc han entès que Internet és un canal de venda alternatiu als tradicionals (catàlegs o venda directa en botiga), però no totalment substitutiu, i molt menys a curt termini. Per exemple, les empreses que tenien moltes vendes a través de catàleg saben que Internet té efectes sinèrgics i no merament substitutius. Els consumidors utilitzen diversos canals per a diferents tipus de com-

pres. A més, la presentació de la informació és també determinant. Per exemple, presentar informació detallada de tots els articles en un catàleg en paper tindria un cost molt elevat, mentre que a Internet és relativament barat. Tanmateix, per veure ràpidament moltes fotografies d'articles és millor un catàleg en paper. A més, els venedors saben que els productes de colors uniformes es venen bé a Internet, mentre que els estampats queden millor en un catàleg que a la pantalla de l'ordinador (i per tant també es venen més bé).

En segon lloc, les empreses de comerç electrònic han comprès que no poden ser simples translacions electròniques de les botigues reals. Els productes que

poden ser interessants de vendre a través d'Internet són diferents, o un subgrup, dels que es venen a les botigues.

En tercer lloc, el model de negoci està canviant: els ingressos per publicitat van deixant pas als ingressos per subscripció de serveis i compres, encara que 50 *websites*, de les 1.700 que carreguen pels seus serveis, obtenen un 85% dels ingressos.

Finalment, les empreses han entès que el més important és oferir als clients el que els pot interessar. En els temps de la bombolla d'Internet, qualsevol muntava una empresa *façana*: una *web* molt maca però que no venia ni oferia serveis que algú estigués disposat a pagar per aconseguir. Les empreses a

Internet també han de trobar el seu espai al mercat. Quins són els negocis que més clients atreuen a Internet? L'empresa *on line* Ncsoft (Corea) figura en primer lloc amb 4 milions de clients del joc Lineage (i 250.000 subscriptors). Classmates Online, una empresa dedicada a buscar antics companys de classe, ostenta el segon lloc, amb 1,6 milions de clients. Friendsreunited.co.uk també busca vells amics i assegura que té 8 milions de subscriptors, encara que la xifra no és oficial. El tercer lloc de la llista oficial l'ocupa American Greetings (targetes electròniques per a aniversaris, casaments, etc.), amb 1,4 milions de clients, seguida per Consumer-Report.org (informació sobre productes per als consumidors), amb 900.000 subscriptors; Ancestry.com (servei genealògic), amb 785.000 subscriptors, i el *Wall Street Journal* a la web, amb 673.000 subscriptors. Altres negocis que floreixen són la subscripció al servei d'història de cotxes de segona mà o el servei personal de *rating* creditici de Halifax. Com es pot comprovar, hi ha negocis, com gustos, per a tothom. Que vostès ho electrocomprin bé!

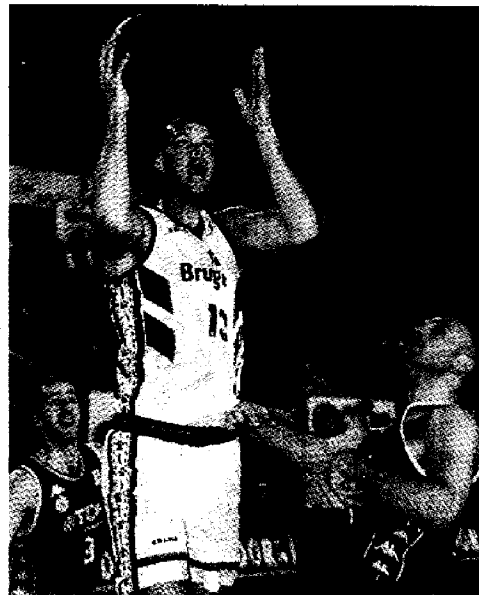
Deute amb Ferran Martínez

«És trist dir adéu d'aquesta manera, però així és la vida.» Aquestes paraules, pronunciades per Ferran Martínez en una entrevista recent, crec que sintetitzen una de les moltes injustícies perpetrades, o que es perpetren constantment, a l'esport català. Els fets són prou sabuts. En el curs dels exercicis d'escalfament del partit Catalunya-Croàcia, de la manera més senzilla i absurda possible, es va acabar una trajectòria de divuit anys de bàsquet d'elit i sens dubte de l'història més important del bàsquet català i estatal. Però no sols això, s'estroncava la carrera d'un esportista exemplar, per la qualitat i el rendiment del seu joc i també pels seus valors personals.

Passant pel damunt del no gaire i sovint tòpic que s'ha dit d'ell amb motiu d'aquest comiat, voldria refrescar aspectes que em semblen destacables de la seva singladura i que o per poc vidents, o perquè ell mai no va ser una persona exhibicionista, o perquè el periodisme esportiu moltes vegades té poca memòria, han passat desapercebuts; aspectes que ajuden a configurar la seva grandesa. Com a jugador de bàsquet, ha triomfat en un lloc, el de pivot, en el qual arreu on ha hagut de jugar ha sofert la competència, diria desigual, de l'armada nord-americana, especialment densa en el seu lloc. Dit de manera molt clara. Tant a la lliga espanyola com a la italiana com a la grega, en les quals ha

consumit el seu històric, per cada base o aler nord-americà hi havia una munió de nacionals. En el seu lloc, ha estat ben al·tra ment. Per cada pivot autòcton, hi havia una generació de procedents del saturat mercat ianqui, sovint amb unes capacitats de tipus físic i tècnic per damunt dels estàndards continentals.

Enmig d'aquesta selva, diguem-ne laboral, Ferran Martínez ha imposat sempre la llei d'una classe impecable, d'un joc elegant i d'un canell privilegiat. Tot això amb l'embolcall d'un comportament autènticament senyorívol, dins i fora de les pistes, fins al darrer moment. Ell ha estat durant molts anys pràcticament l'únic pivot espanyol, i no diguem català, que ha plantat cara de tu a tu a aquests desiguals competidors. I això, insisteixo, ha estat així també quan s'ha mogut per terres italianes i gregues, on la seva categoria ha emergit tant o més que ho va fer aquí. A partir d'aquesta constatació, afirmar que ha estat el millor basquetbolista català i estatal de la seva ge-



Ferran Martínez, amb la samarreta de la Penya. / EFE

neració en el lloc més ingrat i competitiu em sembla sobrer.

Al marge d'aquesta evidència, d'altra banda, Ferran Martínez ha estat un testimoniatge compromès, d'autèntica referència, a favor de l'esport nacional català. Quan el tema de les seleccions encara estava més a les beceroles del que ho està ara, ell sempre, i més d'una vegada en solitari, es va posar de manera incondicional al servei del que fos. Fins i tot en l'àmbit no estrictament esportiu. En aquest sentit ha estat un dels esportistes que amb més serietat i convicció ha donat la cara per la causa amb totes les conseqüències. Crec que aquest comiat, tan ben definit per ell

mateix com a trist, no hauria de ser irreversible. I per tant mereix i exigeix una rectificació. De maneres, n'hi ha moltes. Només falta voluntat. En aquest sentit els organismes federatius, i molt especialment els catalans, no poden restar amb les mans quietes. I penso de manera especial amb ens com la UFEC, als objectius últims de la qual tant ha servit Ferran Martínez, fins al punt de costar-li la fi precipitada de la seva història professional damunt el mateix parquet de joc.

Perquè no quedi per manca d'idees, penso que la celebració de la propera final de la copa d'Europa al Palau Sant Jordi pot constituir una ocasió molt adient per moure peça. Recordem que per ara és un dels molts escassos basquetbolistes catalans que ha aconseguit aquest tan inabastable títol. I si aquest és un àmbit en el qual els organismes autònoms no tenen gaire possibilitat de ficar-hi cullerada, cal inventar-se formes eficaces per tal d'aconseguir deixar constància significativa de reconeixement a fi que es faci justícia a aquest excepcional esportista i català. El que no és justificable de cap de les maneres és deixar les coses com estan. Seria fer un molt mal favor al context reivindicatiu que travessa l'esport català pel que fa l'assoliment de la seva personalitat representativa pròpia, finalitat a la qual tant ha servit i ha estat tan fidel, insisteixo, el Ferran.

La celebració de la propera final de la copa d'Europa al Palau Sant Jordi pot constituir una ocasió molt adient per donar a Ferran Martínez el comiat que mereix



Jaume Comellas
Professor de periodisme esportiu de la Universitat Pompeu Fabra

Una tesis revela las claves de la viabilidad y la hegemonía de "La Vanguardia"

La investigación, que analiza exhaustivamente la evolución del diario, logró un cum laude unánime

BARCELONA. Redacción

Una tesis doctoral que ha obtenido la calificación de sobresaliente cum laude por unanimidad en la Universitat Autònoma de Barcelona demuestra mediante métodos comparativos que el proceso de modernización técnica, empresarial y formal de "La Vanguardia" se realizó en el momento adecuado y con la gradualidad y orientación precisas. Esa circunstancia no sólo permitió la supervivencia de la centenaria cabecera en un mercado convulso que presenció en menos de una década (entre 1975 y 1985) la desaparición de decenas de rotativos, sino que, además, propició un relanzamiento del producto que le ha permitido mantener hasta hoy la primacía y el valor de referen-

■ LAS CLAVES

CALENDARIO ADECUADO

"La Vanguardia" logró sobrevivir aplicando los cambios en el momento oportuno mientras otras cabeceras desaparecían

INSTITUCIÓN SOCIAL

Cien años de historia convierten un diario en una institución social con sólidas raíces

MODERNIZACIÓN GLOBAL

La renovación afectó al capital humano, a la estructura empresarial y a la propia imagen

cia en el marco de la prensa catalana. La tesis —que lleva por título "La reconversión tecnológica y empresarial en un periódico consolidado: el caso de 'La Vanguardia'"— ha sido realizada por Carles Castro, periodista de este diario y profesor en la Universitat Pompeu Fabra. La dirección ha corrido a cargo de la catedrática de la Universidad de Santiago de Compostela, Margarita Ledo.

"La reconversión tecnológica y empresarial de 'La Vanguardia'" es, en opinión del tribunal que la juzgó, la investigación académica más documentada y exhaustiva realizada hasta hoy sobre "La Vanguardia", un diario que en los últimos diez años ha sido objeto de estudio por parte de profesores universitarios (José Ignacio Armentia, Manuel López, María Moya), que han abordado especialmente el cambio de diseño aplicado en 1989. El estudio de Castro, en cambio, aborda la evolución de "La Vanguardia" desde múltiples planos, incluido el empresarial, y establece desde una perspectiva comparada las claves que explican su exitosa trayectoria en el periodo comprendido entre 1975 y 1990. Para ello, el estudio —que suma más de mil páginas e incluye una sinopsis histórica de la cabecera barcelonesa— se divide en tres partes diferenciadas.

La primera parte está dedicada a caracterizar los procesos de cambio que acometieron los diarios más importantes del mundo occidental para superar la crisis que afectó a la prensa escrita en la década de los setenta. Ese estudio sirve de referencia comparativa —en cuanto a líneas de actuación y calendarios de renovación— para enjuiciar lo ocurrido en la veterana cabecera barcelonesa durante esa compleja etapa.

La segunda parte de la investigación analiza y describe la difícil si-



"La Vanguardia" vivió su mayor momento de renovación en 1989

tuación de la prensa en España a finales de los 70, así como los cambios en el mercado español y catalán (este último, en tanto ámbito de competencia directa de "La Vanguardia"). Estos cambios se vieron propiciados no sólo por la crisis general de la prensa, sino también por la transición de un régimen autoritario a una democracia y por la irrupción de nuevas cabeceras en un sector obsoleto y abocado a un implacable proceso de selección natural.

Finalmente, la investigación indaga en la evolución de "La Vanguardia" y compara cada uno de sus movimientos con los que se registraban en las cabeceras más emblemáticas de la prensa occidental. La

principal conclusión de ese relato comparativo es que los tiempos en que se desarrolló el proceso de cambio de "La Vanguardia" no sólo fueron los idóneos desde la perspectiva de las necesidades internas y del mercado en el que competía el producto, sino que, además, permitieron descartar aquellas alternativas técnicas, organizativas o de orientación general que habían demostrado sus limitaciones, tanto en la avanzada experiencia norteamericana como en la prensa europea.

Ese gradualismo no impidió que los sistemas elegidos para la renovación técnica de "La Vanguardia" se implantaran con notable sincronía respecto al calendario de sustitu-

ción que aplicaron gran parte de los principales diarios del mundo occidental. Y ello muy especialmente en lo relativo al cambio en el área de impresión, el más costoso y que culminó en 1989 con el relevo de la tipografía por el offset y la renovación total de la maqueta, en una línea de ruptura contrastada que dio pie a un diario más ágil y atractivo.

Finalmente, la tesis doctoral de Castro intenta determinar el papel que tiene la tecnología como factor necesario pero no suficiente para la viabilidad de una empresa periodística. Esa reflexión es ineludible cuando el dilema de la continuidad se plantea en una cabecera como "La Vanguardia", cuya historia centenaria la ha convertido en un po-

El autor de la tesis, el periodista Carles Castro, subraya que la tecnología no basta para garantizar la supervivencia de los diarios

tente diario comercial y de servicios y en una auténtica institución.

De ahí que el estudio haya puesto al descubierto el papel clave que tiene en el proceso de modernización una figura con visión global y autoridad suficiente para crear sinergias e impulsar los cambios, y que en el caso de "La Vanguardia" personifica el editor. Es decir, el sostenimiento exitoso de un periódico veterano exige, junto a la innovación tecnológica, otras líneas de renovación paralelas que afectan a la estructura empresarial —a través de nuevos esquemas organizativos—, al capital humano —mediante un mayor peso relativo de la redacción— o a los contenidos e imagen del diario.

El tribunal calificador de esta tesis estuvo presidido por Josep Maria Casasús, defensor del lector de "La Vanguardia" y catedrático de la UPF, e integrado por José Ignacio Armentia, catedrático en la Universidad del País Vasco; Rosario de Mateo, catedrática en la UAB, y José Baeza y Daniel Tena, profesores de esta misma universidad. ●

Una sentencia da derecho a tener copia en la revisión de un examen

El Tribunal Superior de Cataluña da la razón a una ex estudiante

MAR PADILLA, Barcelona

Una sentencia del Tribunal Superior de Justicia de Cataluña (TSJC) ha dado la razón, frente a la Universidad Autónoma de Barcelona (UAB), a una antigua estudiante que solicitó su

derecho a tener copia de su examen en una revisión extraordinaria para tratar de aumentar la nota. La afectada, ahora abogada, cree que la sentencia equipara las pruebas universitarias a documentos administrativos personales.

A partir de ahora los estudiantes catalanes y sus profesores universitarios estarán en una posición más justa en el momento de evaluar la nota de un examen. La reciente sentencia dictada por la Sala de lo Contencioso-Administrativo del TSJC ha dado la razón a una ex estudiante de derecho que reclamaba una copia de su examen para revisarlo porque estimó que merecía más nota. "Es una larga historia, pero a partir de ahora los universitarios no tendrán tanto miedo a enfrentarse a los profesores por lo que consideran justo", señala Júlia Senra.

La mujer es hoy una abogada laboralista, pero en septiembre de 1997 era estudiante de Derecho que, en tercer curso, se examinó de Derecho del Trabajo en la Universidad Autónoma de Barcelona (UAB). Consiguó un aprobado, pero consideró que su trabajo merecía mejor calificación. Acudió a la revisión ordinaria del examen y solicitó una copia de su prue-

ba, pero la profesora titular de la asignatura se la negó y confirmó la nota de aprobado. Senra acudió entonces al decano y al rector de la UAB, pero también le denegaron la copia. Ante esta situación, presentó un recurso de revisión extraordinaria en la universidad y pidió de nuevo una fotocopia del examen "para razonar por qué creía que merecía una nota mejor".

Argumentos sin copia

Tampoco pudo ser y el tribunal extraordinario universitario le pidió que argumentara por qué pedía más nota. "¿Pero no me dejaban tener copia del examen!", recuerda Senra. "Me pregunto cómo puedo defender el contenido de un papel que no tengo", explica.

"Te complicas la vida", le decían algunos compañeros. "Pero decidí seguir hasta el final por una cuestión de principios", afirma. La ex estudiante piensa que es inadmisibile que la Universidad sea el único cen-

tro administrativo donde un ciudadano presenta un documento propio al que después no tiene acceso.

La sentencia da la razón a esta perseverancia y argumenta que durante la revisión extraordinaria Senra sufrió indefensión. El tribunal afirma que el derecho a disponer de fotocopia del examen "constituye un elemento de valoración básico" para que la demandante "pueda formular con el debido conocimiento de causa las alegaciones" que crea oportunas.

"Ahora algunos amigos que me decían que estaba loca por pleitear contra la Universidad me dicen que es una cuestión de justicia y que es de cajón pedir copia de tu prueba", se ríe Senra. Pesé a todo, la abogada subraya que ni siquiera durante la tramitación del pleito, la universidad entregó copia del examen a los jueces, a pesar de que era de obligatoria inclusión en las diligencias. "Empiezo a pensar que el examen ya no existe o lo han perdido", suspira Senra.

Es cierto que predecir el futuro es de las actividades más fútiles que podamos imaginar, pero reflexionar sobre el modelo de desarrollo que deseamos para nuestro país es necesario para el diseño de estrategias presupuestarias, fiscales y empresariales coherentes con ese modelo. Fue el presidente Clinton quien insistió en recordar a sus conciudadanos que la mitad del crecimiento económico de los EE UU durante las últimas décadas fue debido a lo que se conoce por investigación y desarrollo, I+D. En ambos lados del Atlántico Norte, y en ambos lados del Pacífico Norte, pocos dudan sobre el papel de la I+D como actividad imprescindible para asegurar la capacidad de competir de sus empresas y el futuro bienestar de sus ciudadanos. Los EE UU y Japón traducen esta creencia en un gasto en I+D del 2,7% y 3,0% del PIB respectivamente, muy por encima del esfuerzo europeo. Y como resultado de esta creencia y de la desventajosa comparación con nuestros competidores, los jefes de Estado y Gobierno de la UE acordaron en la cumbre de Barcelona [marzo, 2002], aún bajo presidencia española, que las inversiones en I+D deben pasar del 1,9% del PIB del año 2000 al 3% en el año 2010, aumentando en el mismo periodo la participación del sector privado desde un 56% del esfuerzo en I+D hasta una participación de dos tercios. Bien, pues manos a la obra.

Un 3% en la UE no quiere decir un 3% para cada país miembro de la Unión; no olvidemos que Suecia y Finlandia ya lo superan con creces gracias, precisamente, a que más de dos terceras partes de su esfuerzo es debido a la industria privada, y no es cuestión que su objetivo sea disminuir su esfuerzo, aunque tampoco es de esperar que lo aumenten mucho más. El tercer país es Alemania, cuyo esfuerzo supera el 2,5%, del cual dos terceras partes son financiadas por el sector privado, y muy probablemente alcanzará el objetivo del 3% en 2010. El presidente Chirac, al menos antes de las elecciones, prometió que Francia llegaría al 3% en 2010, y en el Reino Unido el Ministerio de Finanzas está trabajando en un plan que incluye un aumento real anual del 10,5% de los fondos dedicados a la investigación pública durante los próximos cinco años.

A pesar de todo ello no hay que ser muy sagaz para entender que los países que más tendrán que aumentar sus inversiones en I+D son los que menos esfuerzo hacen en la actualidad, entre los que se cuenta España, con un

El objetivo europeo en I+D y el futuro de España

ROLF TARRACH

El autor defiende la necesidad de alcanzar en España los índices de inversión en I+D que tienen los países más avanzados para incrementar el bienestar económico y social.

0,96%, la mitad del valor europeo, financiado en un 50% por fondos privados, 39% públicos y el resto provenientes del extranjero. Y es bueno que sea así, porque la convergencia en actividades de I+D es importante para evitar una Europa con un diferencial excesivo entre los ricos y los pobres. Vale la pena recordar aquí que dos de los países candidatos a incorporarse a la UE, Eslovenia y la República Checa, ya muestran un esfuerzo superior al español en I+D.

España, como cada uno de los Estados miembros de la

La política de I+D debería ser consensuada y única para el Gobierno central y los autónomos

Unión, deberá elaborar un plan plurianual de actuaciones presupuestarias, fiscales y legislativas que aseguren un crecimiento importante y regular de la investigación pública, y uno aún más importante de la privada a lo largo de los próximos ocho años. Imaginemos que queremos que España pase de estar a la mitad del esfuerzo europeo, 0,96% comparado con 1,9%, a estar a tres cuartas partes del esfuerzo acordado en el año 2010; es decir, un 2,25% comparado con el 3%. Este esfuerzo en el 2010 se distribuiría, según lo acordado en la cumbre de Barcelona, en un 1,5% privado, quizás un 0,6% público y el resto con financiación proveniente del extranjero. Así pues, el esfuerzo público debería pasar del

0,37% del PIB actual al 0,6% en el 2010. Sin entrar en más detalles, teniendo en cuenta que los presupuestos del 2003 ya no admitirán muchas modificaciones, y dado que el crecimiento más la inflación suman aproximadamente un 5% al año, será necesario un aumento de los fondos de I+D presupuestados de alrededor del 12% anual en euros corrientes. Aunque este objetivo sea posible, parece difícil de alcanzar si no existe un compromiso claro y una voluntad firme y constante por parte de los sucesivos Gobiernos. Con este crecimiento se podrían poner en marcha, si no todos, si la mayoría de los proyectos serios de I+D que se han perfeccionado, analizado y evaluado en los últimos años.

Más difícil es el reto para el sector privado. Pasar de un esfuerzo del 0,47% del PIB al 1,5% parece utópico, pero intentarlo no lo debería ser. En el ranking de las 400 empresas que más recursos invierten en I+D de todo el mundo no hay ni una sola empresa española y en las siguientes 100 sólo hay dos: Telefónica y Repsol. Lo que invierten estas dos empresas es menos que el 0,1% del total de las 500. Esta bajísima concentración de la inversión empresarial en I+D es posiblemente el peor indicador de I+D de nuestro país y de muy difícil corrección. Además, la empresa española está poco habituada a inversiones cuyo tiempo de retorno es largo, como ocurre con las actividades de desarrollo, quizás porque hay problemas más urgentes que resolver y porque la economía ha crecido a buen ritmo sin grandes inversiones en I+D. Y por si fuera poco, las empresas que son activas en I+D frecuentemente la ejecutan fuera de España, buscando, lógicamente, los mejores entornos. Pero los tiempos cambian, los sueldos españoles no serán competitivos en una Unión Europea ampliada, los fondos estructurales nos llegarán con un ritmo bastante más moderado y la España de hoy, por suerte, no es la de antaño, tan lejana de Europa que por poco que hiciera con acierto tenía que crecer. No está de más recordar también que son muchos los estudios que indican la existencia de una correlación marcada entre la intensidad de la inversión en I+D, por un lado, y la ganancia de productividad y el crecimiento de ventas, por el otro.

Los países que quieren asegurar el bienestar de sus ciudadanos en un mundo global tendrán que tener un sector productivo innovador, pero como dijo el pre-

mio Nobel de Física Jerome Friedman: "La innovación es la clave del futuro, pero la investigación es la clave de la innovación". La efectividad de lo que se llama I+D+i depende en gran medida de un equilibrio de todas sus partes. No olvidemos que en los EE UU un 73% de las publicaciones citadas por las patentes industriales presentan resultados de investigación financiada públicamente. Los fundamentos de este complejo entramado los proporciona la investigación básica, aquella que aparentemente no tiene una utilidad práctica inmediata y que, movida por la curiosidad, amplía nuestros conocimientos sobre la naturaleza. Precisamente por esto es responsabilidad casi exclusiva de los Gobiernos. Le sigue la investigación aplicada, de carácter más utilitarista, que transforma los conocimientos adquiridos gracias a la investigación básica en conocimientos supuestamente útiles. Esta investigación debe ser financiada por los Gobiernos y por los departamentos de I+D de las grandes empresas. La prueba de su utilidad requiere el desarrollo de tecnologías, métodos, procedimientos y productos de potencial interés comercial, cuya financiación debe ser predominantemente empresarial.

Finalmente, con el producto de la actividad de desarrollo la empresa debe innovar, es decir, conseguir que ese nuevo producto sea bien aceptado por el mercado y produzca beneficios. Los gastos de la innovación deben ser

En España corremos el peligro de caer de nuevo en la tentación del 'que inventen ellos'

exclusivamente empresariales, igual que los beneficios. El sistema no es lineal; la investigación básica requiere y, a la vez, desarrolla tecnología punta, y las dos necesitan y fomentan un entorno innovador. No olvidemos que gastar poco en I+D cuesta caro: por cada euro que ingresamos los españoles por venta de tecnología al extranjero gastamos siete por compra.

Hay grandes confusiones sobre quién debe hacer qué. Pedirle a los investigadores que innoven y sean empresarios es como pedirle a los empresarios que hagan investigación básica y sean investigadores. Aquellos que lo hagan, estupendo. Pero probablemente la persona formada como empresario sea, *ceteris paribus*, mejor empresario que la formada como investigador, y viceversa. Cuanto menos obvio sea el valor comercial de los conocimientos producidos por la actividad de I+D+i, más debe estar financiada por el erario público. Un informe del Comité de Desarrollo Económico de los EE UU, formado por 250 líderes empresariales y educadores, concluye de la siguiente forma: el Gobierno debe ante todo garantizar una excelente investigación básica y una educación impecable y dejar en manos de las empresas el desarrollo de nuevos productos y la innovación. Incluso advierte de que las actividades de transferencia de tecnología, aunque importantes, no deben comprometer la misión fundamental de las universidades y centros de investigación públicos, es decir, la formación y la investigación. Cada uno a lo suyo. Lamentablemente, también la política científica europea

es bastante confusa al respecto, y así nos va a los europeos. El VI Programa Marco de I+D de la Unión Europea, cuyos fondos son públicos, está muy dirigido hacia la investigación empresarial, que es difícil de compartir, ya que es la que permite mejorar de forma inmediata la competitividad. Sin embargo, la investigación básica, cuyos beneficios son mucho menos obvios, menos localizados y más lejanos en el tiempo y que, por lo tanto, es mucho más fácil de compartir, está muy poco subvencionada por la Comisión Europea. La necesidad de una Agencia Europea de la Investigación, independiente de la Comisión Europea y de los Gobiernos de la UE, que financie la investigación básica con el único requisito de la calidad, sin *juste retour*, me parece más perentoria que nunca.

En España corremos el peligro de caer de nuevo en la tentación del 'que inventen ellos', que continúa siendo un sentimiento muy extendido. Pero no funciona, puesto que "inventar" da beneficios más allá del "inventor". Hace algunos años pregunté a un panel de profesores de las universidades del entorno de Boston si podíamos prescindir de la investigación básica, ya que es pública y sus resultados se publican. Unánimemente dijeron que no: sin investigación básica no hay buenos profesores universitarios; sin éstos no hay una buena formación; sin ésta no tendremos los cuadros, dirigentes y líderes que aseguren el bienestar de nuestro país. Quizás sea pertinente recordar aquí que los tres países con mayor fracaso escolar en la UE, Portugal, España e Italia están en la cola del esfuerzo en I+D, y los tres con el menor fracaso escolar, Suecia, Austria y Finlandia figuran entre los que lideran este esfuerzo.

En España hay mucho por hacer, y no todo es un aumento de recursos, aunque sin él no mejoraremos mucho. Los MBA que ofrecen las escuelas de negocio deberían incluir formación en I+D. Los departamentos de I+D de las empresas deberían tener una presencia de investigadores con título de doctor muy superior a la que tienen la mayoría de ellos. Las estrategias de I+D de nuestro Gobierno se deberían discutir en sesiones plenarias en el Congreso de los Diputados.

Lo que llamo la paradoja española, es decir, tener la mejor legislación europea de desgravación fiscal por inversiones en I+D, pero cuya aplicación práctica es tan insatisfactoria para los empresarios que no sirve de estímulo, debe ser analizada y resuelta conjuntamente por el Ministerio de Hacienda y las asociaciones empresariales. La política de I+D debería ser consensuada y única para el Gobierno central y los Gobiernos autónomos. El Consejo Superior de Investigaciones Científicas (CSIC) debería ser una institución autónoma y cofinanciada al servicio de esa política consensuada. La presencia de investigadores extranjeros no debería ser impedida por exigencias de homologación del título de doctor, desconocidas en los países avanzados. Lo que debemos homologar es nuestro sistema de I+D, el público y el privado. ¿O es que es razonable creer que con la mitad de esfuerzo en I+D vamos a converger en bienestar económico y social con Europa?

Rolf Tarrach es presidente del Consejo Superior de Investigaciones Científicas (CSIC).

University tuition fees may rise by £500

By Tony Halpin
Education Editor

STUDENTS face sharp increases in tuition fees at university under plans being prepared by the Government.

Charles Clarke, the Education Secretary, is considering proposals to raise the £1,100 annual fee by up to £500 to provide an immediate cash boost for universities.

The move would allow Mr Clarke to pump extra funds into colleges before higher tuition charges can be introduced as part of reforms being set out in a White Paper next month.

It will stir controversy among backbench MPs worried that Labour will be seen by voters as having broken its pledge not to introduce top-up fees in this Parliament.

Plans have been submitted to Mr Clarke for levying above-inflation increases to the fee over the next five years. One option would raise the fee initially by inflation plus around £100, with similar increases in subsequent years.

However, another would see a much steeper immediate rise of up to £500, again with the option of further increases above inflation. This would leave up to 400,000 students facing annual charges of at least £1,600 for their degree courses.

Forty per cent of students pay the full tuition charge at present, with 40 per cent paying nothing because their parents' income is below £20,480 a year.

Mr Clarke has powers under the 1998 Teaching and Higher Education Act to raise the annual fee above inflation. But he would need to seek an affirmative vote in both the Commons and the House of Lords.

The Education Secretary has made clear that he believes students should bear more of the cost of their studies. But he has said that top-up fees should be repaid only after they graduate so as not to deter students from poorer backgrounds. He is still consid-

ering whether graduates should contribute through a debt repayment scheme or a full-blown graduate tax.

Universities would be allowed to charge less than the maximum, opening the door to the introduction of variable tuition fees to reflect the perceived value of different courses.

Tony Blair ruled out charging parents thousands of pounds in upfront fees in the Commons two weeks ago. But Mr Clarke acknowledged later the same day that students could face increases of hundreds of pounds.

Universities say they need £9.94 billion in extra funding between 2003 and 2006 to end a deepening financial crisis which has seen half of institutions slide into the red.

The Times Higher Education Supplement reports today that an increase in the present fee would supplement money allocated to universities next month under the Government's three-year Comprehensive Spending Review. This is due to be announced at the same time as the White Paper is published in January.

The introduction of top-up tuition fees would require legislation. Labour has a manifesto commitment not to introduce them in this Parliament, effectively ruling them out until 2006 at the earliest.

Increases in charges, including differentiated fees by course and possibly institution, would be accompanied by a shift towards a graduate repayment scheme. The present upfront fee would then be scrapped for new entrants, with graduates repaying the cost of their studies once they were in work.

The White Paper will also float the possibility of able students being able to obtain degrees in two years instead of three, to reduce their living costs while studying.



TIMES ONLINE
www.timesonline.co.uk/student
Latest student news

RALF DAHRENDORF

Libertad para las universidades

Después de las pensiones y la atención a la salud, la educación es el tercer servicio público importante que se encuentra en graves aprietos en muchos países, principalmente en Europa. La orgullosa Alemania, inventora del sistema moderno de universidades que el mundo conoce actualmente, ve ahora que sus estudiantes ocupan los últimos lugares en pruebas de conocimientos y competencia. La naturaleza del problema en la educación superior es similar al que afecta a todos los servicios públicos: un crecimiento enorme de la demanda que las arcas públicas ya no pueden cubrir.

Esto significa, ante todo, que a las clases medias se les está pidiendo (o se les pedirá pronto) que contribuyan más para cubrir los costos de esos servicios, ya sea a través de impuestos más elevados o de la privatización de las cargas financieras. Las pensiones privadas adicionales en Alemania, los crecientes cobros por la atención a la salud en todas partes y las "cuotas complementarias" para los estudiantes universitarios en el Reino Unido se han convertido en temas políticos candentes que acosan a los gobiernos en casi todas partes. En gran medi-

la educación superior recuperara los niveles que tenía hace diez años en términos de proporción maestros-alumnos y de condiciones de los inmuebles y equipo. En menos de una década, los fondos disponibles por estudiante han caído un 40%. ¿De dónde pueden salir los recursos necesarios?

Está claro que no es mucho lo que se puede ganar al aumentar los impuestos. Aunque todavía hay quien cree que se podría persuadir a los contribuyentes de pagar un "céntimo por libra" (es decir un 1%) adicional en el impuesto sobre el ingreso para mantener en funcionamiento la educación superior, casi todos saben

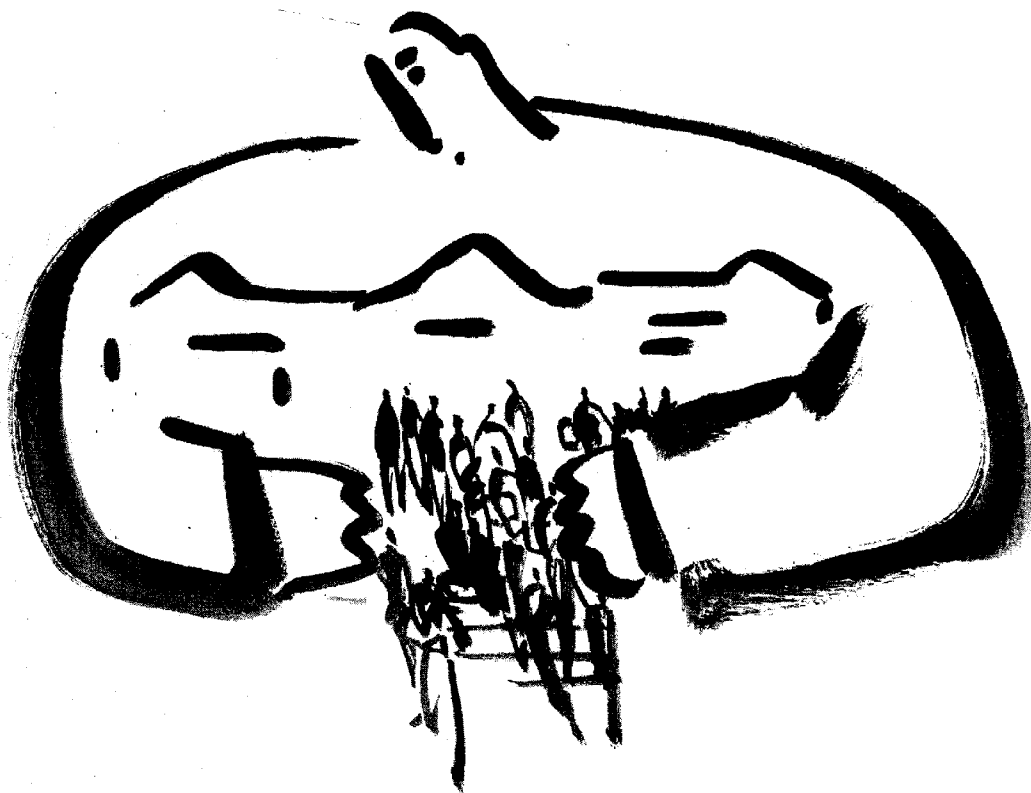
EL PROBLEMA EN LA educación superior es similar al de otros servicios: las arcas públicas no pueden cubrir el enorme alza de la demanda

neciciarios de la educación superior por lo que reciben. Eso se puede hacer de varias formas: mediante estudios socioeconómicos que impongan cuotas a muchos padres; a través de préstamos con condiciones favorables de pago; con un impuesto especial a los graduados; o mediante combinaciones de estas medidas que involucren un sistema generoso de becas y de cobros a padres ricos.

Todos estos métodos tienen sus problemas. Requieren enormes gastos de transición mientras se ponen en práctica. Pueden disuadir a personas calificadas de emprender una educación superior. Imponen cargas sobre grupos políticamente sensibles. Pueden no ser suficientes para salvar a las universidades de la bancarrota.

Pero, ¿cuál es la alternativa? Los estudiantes europeos continentales que solían venir al Reino Unido ahora miran hacia el otro lado del Atlántico junto con sus colegas británicos. Más que nunca, se considera el modelo estadounidense como ejemplo. Parece combinar acceso igualitario con excelencia de una forma misteriosa.

Por supuesto, el misterio se revela fácilmente



ASTROMALIOFF

da, los remedios rápidos que han impuesto hasta ahora no han sido muy exitosos.

En el caso de la educación superior existe, por supuesto, una alternativa. Ante la falta de fondos suficientes, se puede simplemente dejar que las universidades se deterioren. En el continente europeo eso ha estado sucediendo desde los años setenta. Aulas sobrepobladas, frecuentemente en espacios físicos inadecuados y sin el equipo necesario han conducido a periodos de estudio cada vez más prolongados, a un deterioro en la calidad de los grados y a mucha insatisfacción tanto entre profesores como entre alumnos. En el Reino Unido, donde eso no sucedió durante los setenta y los ochenta, todo lugar disponible en las universidades se pudo haber ocupado con europeos continentales que trataran de escapar del deterioro de las instituciones en sus países.

Ahora, sin embargo, las calamidades de aumentar el número de estudiantes universitarios sin un financiamiento público adecuado han invadido también el Reino Unido. Incluso el secretario de Estado para la Educación admite que se necesitarían 18.000 millones de euros adicionales en el presupuesto tan sólo para que

QUE LAS UNIVERSIDADES elijan a los estudiantes y cobren lo necesario, y que el Estado se limite a corregir desigualdades no a hacerse cargo de todo

que esa opción se puede descontar por razones tanto económicas como políticas. Así, será necesario encontrar alternativas a pesar de que todas golpean a grupos cuyos votos resultan necesarios a los gobiernos para la supervivencia electoral.

Una opción es dejar que las universidades se contraigan de nuevo a tamaños manejables. En cierta medida eso ha sucedido en Europa. En el Reino Unido, sin embargo, está sucediendo lo opuesto. El Gobierno ha fijado una meta según la cual el 50% de cada generación ingresará en la educación superior para el año 2010. Por más absurda que parezca esa meta, la educación superior masiva llegó para quedarse. Por ello, el tema ya no es sólo del interés de una pequeña elite, sino que es materia para el debate político en general.

Una segunda posibilidad es cobrar a los be-

te, se llama diferenciación. El sistema universitario estadounidense no es de "dos niveles" o de "dos clases", sino que tiene una variedad casi infinita. Eso también se aplica a sus parámetros financieros. Las contribuciones públicas y privadas se combinan de muchas maneras. Claro que existe la característica adicional de que muchas instituciones de educación superior tienen sus propias fundaciones, y pueden utilizar esos recursos para equilibrar las desigualdades.

Llevará tiempo construir fundaciones de ese tipo en Europa y otros lugares, pero el principio es ciertamente correcto: es necesario liberar las universidades. Deben tener la libertad de admitir a los estudiantes que elijan y cobrarles lo necesario. El papel del Estado, aquí y en otros lugares, es el de corregir las desigualdades y no el de hacerse cargo de todo.

Estas ideas pueden parecer herejes ahora, pero sin herejía no habrá reforma. El problema de la próxima generación sigue siendo el de combinar las contribuciones públicas y privadas, para servicios que simplemente no pueden seguir siendo financiados por los contribuyentes y administrados totalmente por las burocracias públicas.

© Project Syndicate / Instituto para las Ciencias Humanas

Traducción: Mario de Górtari Rangel

R. DAHRENDORF, miembro de la Cámara de las Lores del Reino Unido, ex rector de la London School of Economics y también ex decano del St. Anthony's College de Oxford