

Los lectores pueden enviar sus cartas a cartas@lavanguardia.es. La Vanguardia las agradece y escoge para publicar aquellas cuyo texto no supera los mil caracteres. Es imprescindible que vayan firmadas con nombre y apellidos y debe constar su DNI o pasaporte, la dirección y el teléfono. No

se publicarán escritos firmados con seudónimo o iniciales. La Vanguardia se reserva el derecho de resumir o extraer el contenido de las cartas y de publicar aquellas que crea oportuno. No se mantendrá correspondencia ni se atenderán visitas o llamadas telefónicas sobre originales no publicados.

Ventura & Coromina



utilidad social de la literatura con el placer intrínseco de leer, que dependerá de los gustos de cada uno.

DANIEL TORRES IROZ
Barcelona

Mientras paguen...

Desde hace más de dos años, tengo la desdicha de tener como vecinos a un grupo de jóvenes italianos a los que en más de una veintena de ocasiones he tenido que llamar la atención por su comportamiento (música, ruidos a deshoras, golpes, suciedades...). No atendiendo a mis ruegos, he intentado sin éxito que el propietario de la vivienda corrija la situación. En mi última llamada del 27 de febrero rogándole que interviniera al respecto, me dijo: "A mí mientras me paguen, me da igual" y "si he de hacer algo, ya me lo dirá un juez".

Desde tal fecha y hasta hoy, he requerido en varias ocasiones la intervención de la Guardia Urbana al respecto del comportamiento de estos inquilinos, incluso del administrador y del presidente de la comunidad de vecinos. No sé qué es más lamentable: la actitud de unos incívicos inquilinos

que carecen de todo respeto y educación para vivir en comunidad o la del propietario que ante tal situación omite su obligación de tomar medidas al respecto a costa de conservar su negocio. ¿Qué les parece?

D. ASENSIO SÁNCHEZ
Barcelona

¿Qué regalan?

La crisis no sólo está afectando a la economía de las familias. Trabajo en el sector de servicios, y desde luego nunca, antes de la llegada de la crisis, se había visto tanta mala educación y tanta cara dura por parte de la gente. Vale que con la crisis nadie puede gastar por gastar, pero pedir con mala educación y con exigencia descuentos o regalos por cualquier cosa que se compra ya es exagerado. A los clientes hay que tratarlos bien, pero a veces es imposible complacerles. Y entonces responden "en tal sitio sí lo hacen" y no les importa el servicio recibido. Esta locura de descuentos va a hacer cerrar a más de una empresa y más parados en la cola del Inem.

CRISTINA SEGURA
Barcelona

Agraïment

El 7 d'agost, el meu fill Lluís va caure de la bicicleta i va patir un traumatisme craneoencefàlic. Després de cinc dies a Sant Joan de Déu, ja el tenim a casa. Voldria agrair en primer lloc al CAP de Calaf, per la seva atenció en un primer moment, en especial a la Teresa. Voldria agrair també a la gent de Probike, pels seus consells en seguretat i per ajudar-nos a triar un bon casc, perquè segurament sense ell hauria estat molt pitjor. També a l'helicòpter del RACC, als seus metges per la professionalitat i celeritat, i per calmar-nos en els moments més crítics. I agraeixo, en especial, a la UCI de Sant Joan de Déu i a tot el personal de planta l'atenció cap al Lluís. A l'Anna, la Laura, i tothom del hospital. Em sap greu no poder donar les gràcies a totes les persones, una per una, que han estat al costat del Lluís. I una oració per l'Adam, el nen que va anar al cel la nit del dia 8 d'agost. Sobretot: casc, guants i seguretat.

Els accidents més estúpids poden ser els més greus. Podem confiar plenament en el nostre sistema sanitari. Gràcies.

LLUÍS COLOM
Sant Pere Sallavinera

grupoGodó

Presidente
JAVIER GODÓ, CONDE DE GODÓ
Consejero Delegado:
Carlos Godó Valls
Director General de Presidencia:
Josep Caminal
Director General Corporativo:
Carlos Gutiérrez
Director General de Negocios:
Jaume Gurt
Director de Comunicación:
Màrius Carol
Director de Desarrollo Estratégico:
David Cerqueda

LA VANGUARDIA

Presidente-Editor:
JAVIER GODÓ, CONDE DE GODÓ
Director General:
Pere G. Guardiola
Director General Adjunto:
Joan Angulo
Director de Marketing y Ventas:
Juanjo Durán
Controller:
David Carrión
Controller Comercial:
Xavier Martín

Edita La Vanguardia Ediciones, SL.
Redacción Diagonal, 477, 7.º (08036) Barcelona
Tel.: 93 481 22 00. Fax: 902 18 55 87
Administración Pallars, 193-205, 10.º
(08005) Barcelona Tel.: 93 481 25 00
Internet <http://www.lavanguardia.es>
Depósito legal B-6.389-1958
Imprime CRE-A, Impresiones de Catalunya, SL. Polígono Zona Franca, calle 5, sector C (08040) Barcelona. Imcodávila, SA. Polígono Vicolozano, P-29 (05194) Ávila. Iniciativas de Publicación e Impresión, SL. Iribarren, s/n (14013) Córdoba.
Distribución Marina BCN Distribuciones, SL. Calle E nº 1 (cant. c/6). Polígono Industrial Zona Franca. 08040 Barcelona. Tel.: 902 200 208

Difusión controlada por O.J.D.

TARIFAS SUSCRIPCIONES

Catalunya y Baleares	
Trimestre.....	107 euros
Semestre.....	206 euros
Anual.....	389 euros
ESPAÑA	
Trimestre.....	129,29 euros
Semestre.....	169,44 euros
Anual.....	362,90 euros
EUROPA Y MARRUECOS	
Trimestre.....	508,50 euros
Semestre.....	
Anual.....	

PRECIO DE VENTA EN EL EXTRANJERO
Francia: 3,05 euros. Italia: 2,80 euros. Gran Bretaña: 1,80 libras. Suiza: 5,40 francos suizos. Alemania: 3,25 euros. Portugal: 2,45 euros. Bélgica: 3 euros. Holanda: 3 euros.

EL PRECIO DE LOS EJEMPLARES ATRASADOS ES EL DOBLE DEL PRECIO DE PORTADA

© LA VANGUARDIA EDICIONES, SL. BARCELONA, 2009. TODOS LOS DERECHOS RESERVADOS
Esta publicación no puede ser reproducida; ni en todo ni en parte, ni registrada en, o transmitida por, un sistema de recuperación de información, en ninguna forma ni por ningún medio, sea mecánico, fotoquímico, electrónico, magnético, electroóptico, por fotocopia, o cualquier otro, sin el permiso previo por escrito de la empresa editora.
A efectos de lo previsto en el artículo 32.1 del Texto Refundido de la LPI, La Vanguardia Ediciones, SL se opone expresamente a la utilización de cualesquiera contenidos de este diario con la finalidad de realizar reseñas o revistas de prensa con fines comerciales (press-clipping) sin contar con la previa autorización de La Vanguardia Ediciones, SL

DEBATE

I+D+i

Universidad e innovación



SALVADOR BARBERÁ
Catedrático de Economía UAB, prof. Barcelona Grad. School of Economics

"Cierre usted los ojos e imagine una universidad de prestigio mundial. Lo más probable es que piense en solemnes edificios envueltos en brumas y nieves, pero no en la España de nuestro futuro próximo, con estudiantes y profesores venidos de todo el mundo, en un clima de trabajo compatible con la bondad del tiempo atmosférico. Me gustaría convencerle de que vale la pena forzar la imaginación en esta dirección y de que, si lo hacemos, la educación superior puede convertirse en uno de nuestros grandes productos de exportación, como el turismo".

Escribí esto hace veinte años, y quiero volver a insistir en ello, porque me sigue pareciendo una gran opción de país, y en una verdadera estrategia de progreso para Barcelona, en especial.

Nuestra sociedad necesita abrir nichos de oportunidad, hacer nuevas ofertas de bienes y servicios que el mundo entero desee aceptar. Innovar no es sólo crear nuevos productos, sino sobre todo introducir procesos que doten a aquello que sabemos hacer del atractivo necesario para que nos lo demanden. La educación, junto con la salud, son los bienes más preciados por los ciudadanos de cualquier país. Por eso ofrecer educación al mundo es una oportunidad segura de exportación para quien sea capaz de hacerlo de forma distintivamente atractiva. Y esto no está reñido con velar por la educación de nuestros propios jóvenes. Al contrario; sólo si otros también la desean sabremos que les damos lo mejor.

Propiciar y cubrir una demanda amplia y variada de educación es una oportunidad económica, pero va más allá: es un test de calidad, un reto que obliga a identificar fuerzas y flaquezas, una forma de atraer empresas y organizaciones innovadoras.

Se exporta educación superior atrayendo estudiantes igual que se exporta la ciudad atrayendo visitantes. Y ambas atracciones se basan en el clima, aunque para la educación no se trate sólo del atmosférico, sino de otro más sutil, que llame y retenga a buenos investigadores, profesores, estudiantes y empresas.

Propiciar una demanda educativa amplia y variada es una oportunidad económica y un test de calidad

Tenemos mejor clima de este tipo que nunca: mucha mejor investigación, una apuesta importante en salud y una ciudad que sigue atrayendo. Pero hemos avanzado muy poco en la captación de estudiantes. Es cierto que ciertos programas de la UE, como Erasmus, han abierto vías de intercambio. También que unos pocos programas de posgrado empiezan a demostrar capacidad de atracción.

Pero mientras vamos avanzando en la internacionalización del posgrado, pongamos en agenda la de los estudios de grado. Es ahí donde los números son realmente importantes, y donde lograr que nuestro sistema se abriese de forma atractiva representaría un cambio social innovador de verdad. Hay muchos obstáculos en el camino a este objetivo, que sólo podrá apuntar. El primero y fundamental, para mí, es que ni nos lo hemos propuesto como un objetivo de país.

Tenemos un sistema centralizado en lo básico, que deja muy escaso margen legal y económico a nuestros gestores universitarios, aunque tengan la mayor ambición. Tenemos muy poco debate social de fondo acerca de la educación superior, tabúes profundos respecto a temas como la calidad, los criterios de admisión o la mejor forma de subvencionar los estudios. Un objetivo de internacionalización profunda podría cambiar nuestra agenda, abrir debates, forzar cambios. Sólo por eso ya vale la pena proponerlo.