

Negacionistas contrarios a la implantación de Medicina en la UPNA

Luis Landa



ANTE la respuesta de los dirigentes de la UPNA a dos escritos, contrarios a la implantación del Grado de Medicina, me permito exponer el siguiente decálogo.

1.- Es curioso que los rectores magníficos de la UPNA utilicen ya en el título, de modo erróneo, el calificativo de "negacionistas". Curioso porque, en los siglos XVI-XVII, se les llamaba negacionistas a Copérnico y Galileo al apadrinar la tesis heliocéntrica sobre el movimiento de la Tierra alrededor del Sol. Hace cuatro siglos, la "verdad" oficial (el Sol da vueltas) era defendida por la Iglesia, y los que la negaban se convertían en disidentes, descalificados y desacreditados, a pesar de tener razón. Como en el s. XVII, los rectores, la autoridad en este caso no religiosa sino académica, han querido en su escrito desautorizar nuestra idea con tono despectivo, tildándonos de "negacionistas con argumentos desenfocados". Muy probablemente, como ocurrió con

Copérnico, la razón está con los "negacionistas".

2.- Las autoridades de la UPNA no son objetivos en esta cuestión, porque se convierten en jueces y parte. Anhelan para su Universidad, como es natural, Medicina; y desearían todo lo que pudiera venir: Grados de Náutica y Transporte Marítimo, Ingeniería de Minas o de la Nasa... si se les ofreciera. ¿Cantidad o calidad? De ahí que su escrito esté falto de imparcialidad y objetividad, y que, a nuestro juicio, sus argumentos sean débiles.

3.- Los rectores de la Pública han sufrido un importante olvido en su escrito. Como si se tratase de una cosa menor, sin relevancia, no hablan para nada del coste económico, que es el quid de la cuestión. ¡Medio millón de euros por médico navarro! En tiempos de una grave crisis económica y sanitaria, hay que medir cada euro y tratar de que el dinero público llegue al máximo de personas navarras.

4.- Los dirigentes universitarios nos tachan de tener un planteamiento nacionalista. Por mi parte, si de algo me enorgullezco es de haber manifestado mi desacuerdo con los nacionalistas-separatistas, que quieren empobrecer Navarra, a través de decenas de escritos en esta misma sección del Diario de Navarra. No tergiversen los hechos. En este caso fueron Bildu y Geroa Bai los que más insistieron en el Parlamento foral en implantar Medicina.

5.- En el escrito afirman que "es

muy positivo atraer a estudiantes de otras comunidades para que enriquezcan el grado de Medicina". Nos preguntamos: ¿Los navarros no enriquecemos? ¿Es muy enriquecedor para Navarra que, mientras vienen universitarios de fuera, nuestros alumnos navarros se tengan que ir a otras universidades por falta de plazas o tengan que renunciar a esa carrera, como está sucediendo en estos años?

6.- Así mismo recalcan que el nuevo grado fortalecerá "la marca Salud de Navarra". ¿Y si creásemos un tercer grado de Medicina en Tudela con dinero público, no mejoraría todavía más la marca de salud navarra? ¿Y si se pone Medicina en las 84 universidades de España, para mejorar la marca nacional? La UPNA, con un gran prestigio, ¿no tiene el peligro, por comparación, de ser considerada y convertirse en "provinciana" y de segunda categoría en Medicina?

7.- El antiguo rector y el actual hacen gran hincapié en lo "público". Creo que es más sensato y preferible aplicar el principio de subsidiariedad, por la cual si la iniciativa privada soluciona determinados problemas de la sociedad, el Estado no debería duplicar el producto en algunas especialidades. Hablemos de complementariedad. En este caso, el sector particular ha creado ya en Navarra una Facultad de Medicina que tiene además gran prestigio. No tiene sentido crear otro Grado con un gran coste.

8.- Haciendo mía la frase del Nuevo Testamento, pero en negativo, puedo afirmar para despejar dudas: "No soy de Pablo, ni de Apolo, ni de Cefas". Como a otros, me mueve el amor a Navarra y por eso queremos que los euros que aportamos a Hacienda sean bien empleados. Reforcemos las titulaciones universitarias de gran arraigo.

9.- En conclusión, como contribuyente mediante mis impuestos en la construcción de la UPNA, mi consejo, petición o ruego por el bien de la entidad sería: luchar por mantener la calidad y la eficaz investigación de los profesores, invertir adecuadamente los 84 millones y buscar inversión de las empresas privadas, como sucede en otras universidades, para no vivir y depender en su totalidad de las subvenciones. Sobre todo, no ser una pesada carga para el Gobierno, porque con el dinero público es fácil ser generoso.

10. Como dice el profesor canadiense George Siemens, creador del Open Teaching: "La universidad es discusión, es vitalidad, no es un pensamiento único. Antes el conocimiento servía al desarrollo y a los objetivos de la economía, hoy el conocimiento es la economía". No despreciemos el aspecto crematístico de las cosas. Es el medio imprescindible para el buen funcionamiento de la universidad.

Luis Landa El Busto Licenciado en Ciencias Humanas y profesor

Fermín Bocos



¿QUIÉN ESTÁ DETRÁS?

QUIÉN está detrás de los grupos de vándalos que atacan a la Policía, cortan calles y asaltan y roban comercios? Es una pregunta cuya respuesta, tras los interrogatorios a los sesenta radicales detenidos, puede que conozca ya el ministro del Interior. Pero su silencio está dando pie a todo tipo de conjeturas. Por el modo de operar de los provocadores de los disturbios en la capital catalana y en Madrid, por su estética y por el equipo que algunos portaban recordaban a los grupúsculos antisistema ultrazquierdistas. En otros sitios parecía que eran radicales de extrema derecha y también gentes que niegan la pandemia. Alguna fuente apunta a que también había individuos relacionados con los negocios de la noche, un sector particularmente perjudicado por las restricciones que impone el toque de queda. Visto el ambiente social creado por las medidas de confinamiento, y no siendo descartables nuevos actos de vandalismo, es urgente que queden claras las posibles conexiones políticas de los autores de los disturbios. Ya digo que para salir de dudas y no alimentar de manera interesada la confusión como ha hecho el vicepresidente Pablo Iglesias (Podemos) atribuyendo, sin pruebas, la autoría de los actos vandálicos a la extrema derecha. Y, en el otro extremo, Santiago Abascal (Vox) -también sin pruebas- acusando a la extrema izquierda de estar detrás los altercados intentando, según dice, sabotear las protestas contra el confinamiento. ¿A quién creer? En la duda, la información. De ahí la necesidad de que el ministro Grande-Marlaska aclare las cosas informando cuanto antes de las conclusiones a las que ha llegado la Policía tras interrogar a los detenidos. Es urgente saber de dónde vienen las amenazas, porque tal y como están las cosas no es descartable que vuelvan a repetirse los actos de vandalismo mezclados con saqueos como los que hemos visto en Logroño o Barcelona. O los ataques sufridos por los agentes de la Policía en Burgos, Madrid, Oviedo, Valencia, Murcia, Granada, Santander, Málaga, Vitoria o Bilbao. La pandemia está agudizando otros males de fondo que aquejan a los españoles. Una sociedad confinada que mayoritariamente respeta la ley, pero que según reflejan las encuestas ha perdido la confianza en sus gobernantes.

opinion@diariodenavarra.es

Claves del éxito en la sucesión de la empresa

HACE unos pocos días se presentaba en la Universidad Pública de Navarra (UPNA) el estudio *Análisis del peso de la empresa familiar en la economía navarra*. Dicho trabajo forma parte de la actividad desarrollada por la Cátedra de Empresa Familiar de la UPNA. Una cátedra creada en 2019 gracias al compromiso compartido de la Asociación de Empresas Familiares de Navarra (ADEFAN), el Instituto de la Empresa Familiar (IEF) y Caja Rural de Navarra. Se trata de un estudio que pone encima de la mesa datos que avalan una realidad incontestable: el enorme peso económico de la empresa familiar para Navarra. Nuestro modelo de compañía es mayoritario, el 79,46% de todo el tejido empresarial navarro; aportó en 2017 más de 3.500 millones de euros al Valor Añadido Bruto (VAB) y; empleó a 66.556 personas ese mismo año. Como recogía este mismo periódico, del análisis realizado por los profesores e investigadores Martín Larraza, Lucía Garcés y Beatriz Martínez, se constata que las empresas familiares somos más rentables, más longevas, estamos menos endeudadas y utilizamos los recursos materiales con mayor eficiencia que las no familiares. Sólo en el aspecto de la productividad por empleado, algo menor que en el resto de sociedades, la foto arroja un resultado algo peor.

De una lectura sosegada se extraen algunas conclusiones que debiéramos tener muy presentes en los actuales tiempos de incertidumbre. La primera es que las empresas familiares somos más estables, resistimos mejor las crisis, mantenemos más el empleo, a costa incluso de la productividad, y difícilmente perde-

mos los vínculos con el entorno local. En definitiva, nuestro compromiso con el empleo y el progreso de la sociedad es mayor que el de otros modelos empresariales.

Sin embargo, quisiera detenerme en otro asunto crítico y complejo en el que profundiza este análisis: la sucesión de la empresa familiar. Este tema es estratégico tanto para ADEFAN como para el propio Instituto de la Empresa Familiar y lo es porque sabemos bien que es un momento de especial vulnerabilidad para la continuidad del negocio.

Precisamente, el informe constata que en esos periodos de cambio los ratios de rentabilidad sufren, especialmente cuando confluyen decisiones que no son tomadas por criterios estrictamente económicos. Por eso, analizar los éxitos y los fracasos en la transición generacional nos ayuda a extraer conclusiones y acompañar a nuestros asociados en la preparación y planificación de la sucesión.

La casuística es variada. Hay empresas que no cuentan con sucesores disponibles y formados para liderarla y otras en las que direcciones compartidas por dos o más hijos derivan en conflictos familiares por metas dispares o diferentes maneras de gestionar. Y aunque no hay una verdad única para todo en la transición, ni soluciones infalibles, sí existen aspectos básicos para el buen relevo que pueden anticiparse y trabajarse con tiempo suficiente.

Junto a un buen asesoramiento, el que cede el testigo tiene que transmitir valores, ilusión,

estar abierto a la autocrítica, hacer un esfuerzo de pedagogía y, por supuesto, acumular grandes dosis de paciencia.

Por su parte, el que asume debe llegar con un grado de formación adecuado, tanto académico como profesional -si es posible fuera del ámbito del negocio familiar-. Pero aunque fundamental, la formación no es el único ni el principal requisito para afrontar un relevo generacional con éxito. Coger el testigo de la empresa familiar, tras una o varias generaciones, exige un gran compromiso sin el cual el fracaso está asegurado. Sin una actitud adecuada, no sirve para nada.

La ambición, el esfuerzo, el reconocimiento del mérito de las anteriores generaciones, la humildad para escuchar y la educación para opinar moldean la madera de un empresario familiar. El futuro líder, reconocido desde dentro y aceptado como tal, debe construir sobre lo anterior, reforzando y evolucionando con mucho tacto para no herir susceptibilidades. Aprovechar los cimientos de las generaciones preferentes es un signo de sabiduría.

La empresa familiar es un proyecto vital en el que participan distintas generaciones y que exige que cada una de ellas cumpla bien su tarea. Se trata de un tránsito crítico en el que tanto el que cede como el que asume deben aceptar bien su rol. Las empresas familiares requieren de líderes con proyectos a largo plazo, por eso es fundamental preparar a los sucesores para ejercer ese desempeño visionario que exige un compromiso con el cambio constante, una visión más global y la disposición a asumir retos siempre exigentes.

Francisco Esparza Unsain Presidente de ADEFAN