



sociedad

Municipios contra la privatización del agua



La Universidad busca dinero

Los campus europeos exploran nuevas fuentes de financiación para paliar la mengua de fondos públicos, desde contratos de investigación hasta donaciones

J. A. AUNIÓN

Tradicionalmente, las universidades europeas han tenido dos fuentes básicas de financiación: el dinero público proveniente del Estado y el dinero privado proveniente de los alumnos, es decir, el precio de las matrículas. Pero con una inversión pública menguante y una conflictividad asegurada si a las Administraciones se les va la mano con la subida de las tasas (por no hablar de lo contraproducente en lo social que puede ser), los campus europeos y de todo el mundo se afanan en sacarle dinero a la investigación a través de *spin offs* (empresas creadas por la universidad) o contratos con compañías, ofreciendo distintos servicios (desde enseñanza continua a trajes formativos a medida de las compañías) o buscando donaciones de antiguos alumnos o filántropos, entre las que se incluye el patrocini-

nio de cátedras o de estudios por parte de empresas.

La Universidad de Oxford, en Reino Unido, lanzó en 2008 la campaña *Oxford Thinking*, en la que una de las instituciones más prestigiosas del mundo pedía ayuda para seguir siéndolo. Hasta el pasado marzo, el proyecto recaudó 1.500 millones de euros. "El éxito", dice el director de la División de Ciencias Sociales de Oxford, Roger Goodman, se debe "a que toda la Universidad y todos sus miembros han puesto una gran cantidad de esfuerzo y de recursos en la campaña", asegura. Aunque probablemente también ha tenido mucho que ver que se trata de una de las universidades más conocidas del mundo, que ocupa sistemáticamente los primeros puestos en los *ranking* internacionales.

Pero la inmensa mayoría de las universidades no son Oxford (ni Cambridge ni Harvard ni el MIT), así que lo tienen más difícil

para recaudar fondos por esa vía. Además, las donaciones y el mecenazgo también necesitan entornos culturales propicios a ellas y aumentan si hay una legislación

Una campaña de apoyo a Oxford ha recaudado 1.500 millones desde 2008

En España, en torno al 90% del efectivo llega de las arcas públicas o las tasas

que lo favorezca, algo que, por ejemplo, está muy lejos de ocurrir en España.

En general, a los campus europeos les cuesta salir del esquema subvención pública/matrículas,

que les reportan, de media, el 73% de sus ingresos, la primera, y otro 9% la segunda, según el estudio EUDIS conducido por la Asociación Europea de Universidad (EUA, en sus siglas inglesas); en España esos porcentajes son del 81,61% y del 8,42%, respectivamente, según las cifras de 2008. "A medida que se reduce la financiación pública de las universidades, aumenta su presión para encontrar maneras de diversificar sus ingresos", explica el responsable de Gobernanza y Financiación de la EUA, Thomas Estermann —que, al igual que Goodman, estuvo recientemente en Madrid, en la conferencia *Reinventando la educación superior*, organizada por la IE University—.

Estermann asegura que hay muchas diferencias entre las universidades europeas en este sentido, incluso dentro de un mismo país, pero señala cuáles son esas otras fuentes de financiación más habituales: los contratos con los

socios privados (son de media una 6,5% de los). Estos contratos suelen ser de investigación (una empresa contrata los servicios de una universidad), por servicios (por ejemplo, para hacer los controles de calidad de un producto) o por formación continua (cursos para el reciclaje de trabajadores hecho específicamente para una compañía, etc.).

En Estados Unidos se pueden encontrar todo tipo de ejemplos de colaboración de universidades públicas con el sector privado. Uno de ellos está en la Universidad de Kentucky, que tiene acuerdos con centros de investigación o con la Compañía de Aguas de Louisville, y ha apostado, como otras, por la oferta de cursos *online*. "Desde 2008, nuestro presupuesto se ha reducido en un 20%. Ha sido un reto, por supuesto. Pero también ha creado la necesidad de innovación y ruptura radical en el modo de hacer las cosas", señala el decano de su escue-

cultura

Marsella estrena capitalidad cultural europea



cultura

La esclavitud según Tarantino llega a la pantalla



deportes

Cómo Pellegrini mantuvo con vida al Málaga



La Universidad de Oxford ha realizado una exitosa campaña para aumentar sus fondos.

/CHRIS YOUNG (CORDON PRESS)

la de Diseño, Michael Speaks, que añade: "Todos los socios y los donantes quieren un retorno de su regalo y/o de inversión".

Siempre que se habla de colaboración entre universidades y empresas en España y en otros países europeos surgen voces críticas que advierten contra la posible "mercantilización" de un bien público como debe ser la Universidad. "El gran problema es que los investigadores y profesores senior no quieren cambiar y pensar más en el mercado", dice Sergei Myasoedov, vicerrector de la universidad moscovita Academia del Presidente Ruso.

"Los que denunciamos el peligro de mercantilización de la Universidad no somos opuestos a la colaboración con empresas, pero remarcamos que debe hacerse desde la equiparación y el respeto mutuo. Nos oponemos a la sumisión de la Universidad a los intereses particulares externos, y en particular, a los mercados. Como servidores de la sociedad debemos atender todas sus demandas, que incluyen, pero va más allá, de las expresadas a través

del mercado laboral o de los contratos de investigación", responde por correo electrónico el exrector de la Politécnica de Cataluña Josep Ferrer. Considera, además, que las matrículas deberían ser gratuitas, como ocurre en algunos países del norte de Europa, y añade: "En los contratos de investigación y transferencia debería, en primer lugar, garantizarse que efectivamente se trata de I+D+i, más allá de la actividad propia de una consultoría o gabinete profesional", añade. Además, Ferrer advierte contra negocios que traten solo de sacar beneficios, aunque sea para revertirlos en la universidad, pues esta no tiene "la función ni la capacidad para actuar como entidad meramente mercantil".

Miguel Recio, exgerente de la UNED y miembro del Observatorio Social del Educación de la Fundación Primero de Mayo de CC OO, considera que "quizá sí hay que hacer (sin descuidar las otras funciones de la Universidad) consultorías o controles de calidad a grandes empresas". Considera que hay mucho camino por recorrer en este sentido, sobre todo, a través de las Administraciones Públicas, que pueden aprovechar los recursos de las universidades en lugar de subcontratar con otras empresas.

Santiago Íñiguez, presidente

Ingresos de las universidades europeas

En%



Fuente: Asociación Europea de Universidades

EL PAÍS

Otras fuentes

► **Contratos.** Acuerdos con empresas privadas, para investigación, dar formación específica o asesoría. Es el 6,5% de la financiación de los campus europeos. En Irlanda, la cifra llega al 25%.

► **Donaciones.** Entre las donaciones se incluyen la esponsorización por parte de empresas. Llega al 10% en Reino Unido.

► **Servicios.** Resultados generados, por ejemplo, del alquiler de espacios, de la gestión de las residencias, las cafeterías, las bibliotecas o los museos. Puede llegar al 25% en algunos campus británicos.

► **Estudiantes.** En muchos países, los alumnos extranjeros (en Europa, los de fuera de la UE) pagan matrículas más altas.

Las resistencias

El estudio sobre fuentes de financiación alternativas de los campus europeos señala como principales obstáculos:

► **Información.** Un 80% menciona falta de información entre los académicos.

► **Distracción.** El 72,8% cree que la búsqueda de otras fuentes financieras distrae de la misión central de la Universidad de enseñar e investigar.

► **Estructura y experiencia.** Un 67% culpa a la estructura interna y a la falta de experiencia en la gestión.

► **Actitud.** Un 66% habla de actitudes contrarias a la diversificación.

► **Dificultad legal.** Un 61% dice que hay limitaciones legales.

de IE Universidad, defiende la necesidad imperiosa de los campus de diversificar sus fuentes de ingresos. "Es verdad que haría falta un cambio cultural, pero es muy fácil hablar desde la flexibilidad de una universidad privada, ya que los rectores de la pública muchas veces están atados a la hora de probar cosas nuevas", dice.

"La atracción de fuentes de financiación adicional requiere sin duda de más autonomía. En nuestros análisis hemos encontrado que, cuanto más existe, mayor es la capacidad para atraer dinero

Muchos académicos temen el aumento de patrocinadores o contratos privados

Algunos centros obtienen beneficios del 'catering' o las residencias

de fuentes alternativas, en particular, en aquellos casos que cuentan con autonomía para manejar las cuentas y de recursos humanos", dice Estermann, de la EUA. Y añade: "En muchas ocasio-

nes, también es evidente que los campus necesitan estructuras de gobierno más eficientes".

La gobernanza es una de las claves de la reforma que ha prometido acometer el Ministerio de Educación español. Durante años, muchos especialistas han reclamado órganos de gobierno universitario con más capacidad de decisión real, pues el poder está muy fragmentado entre facultades y departamentos. Otros expertos, sin embargo, temen que se pierda la gestión democrática y que los campus públicos queden a merced de intereses políticos o económicos. En todo caso, Recio asegura que, según su experiencia, el sistema actual no es el culpable de las bajas de cifras de contratos con empresas, sino la falta de demanda por parte de las compañías y de la escasez de recursos en los campus para atender las posibles peticiones. En todo caso, probablemente sí haría falta otra gobernanza y otra legislación para explotar en España la otra gran fuente de la que habla el estudio europeo: todos los servicios que giran alrededor de la vida académica. Por ejemplo, la gestión y el alquiler de pisos de estudiantes, residencias, los *catering*. Estos servicios reportan el 4% de los beneficios a las universidades europeas, pero alcanzan el 25% en algunos campus británicos.

Matrículas y desigualdad

Las matrículas universitarias han aumentado este año en la mayor parte de las comunidades autónomas españolas: hasta los 400 euros de subida (Madrid y Castilla y León), o de 600 a 900 euros en Cataluña. Para los repetidores, los precios se han disparado en la inmensa mayoría. España sigue así la estela de otros: Inglaterra ha subido de 6.000 a 9.000 libras anuales (de unos 7.600 a 11.450 euros); en Irlanda, de 825 euros en 2007 a 2.000.

La idea extendida, desde hace muchos años, es la de que el título universitario es muy rentable, pero que lo es mucho más para el que lo posee que para la sociedad en su conjunto, así que el individuo debe pagar más (la matrícula) y la sociedad menos (la inversión pública). Santiago Íñiguez, presidente de IE Universidad, defiende la subida de unas tasas que, asegura, deberían cubrir en torno al 50% del coste, aunque también debería haber ayudas suficientes para compensar. Efectivamente, la teoría dice que a medida que suben las tasas, habría que aumentar las becas y otras ayudas (como los créditos a pagar una vez titulados).

El problema es que esta subida de precios ha llegado en muchos casos con la presión de la crisis, que no permite aumentar el dinero de las ayudas.

"Las tasas de matrícula pueden, por supuesto, proporcionar más ingresos a corto plazo y suponer en un corto periodo de tiempo una mayor proporción de los ingresos. Pero lo que no se debe olvidar es que la financiación pública también tiene que dar apoyo a los estudiantes, así que desde el punto de vista del Gobierno no puede ser la única solución", dice desde la Asociación Europea de Universidades Thomas Estermann.

Y las matrículas, además, tienen un límite, advierten los especialistas. Y no solo por el riesgo de desigualdad social al cerrar el paso a la universidad a una parte de la sociedad, sino porque, incluso si compensan precios muy altos con créditos, se corre el riesgo de que se hinche una especie de burbuja universitaria como ha ocurrido en EE UU. Allí, el Gobierno ha tenido que llegar a intervenir para aligerar una deuda estudiantil que aboga a millones de jóvenes y que ha alcanzado una cifra de 1.000 millones de dólares. "La realidad es que la mayoría de los estudiantes pobres tienen enormemente limitadas sus opciones de educación superior", explicaba recientemente la profesora de la Universidad George Washington (Estados Unidos) Elaine El Khawas.