

Epílogo

Carmen Pérez Esparrells
Universidad Autónoma de Madrid

La financiación de las universidades públicas y el origen público y privado de sus recursos siempre ha sido un tema recurrente en nuestro país, lo que se ha puesto de manifiesto a través de los numerosos estudios, artículos, libros e informes que se han publicado hasta la fecha. Con este nuevo monográfico de La Cuestión Universitaria se trata de destacar, a través de una cuidada selección de artículos y entrevistas, aquellos puntos clave de la financiación de las universidades públicas en España y en otros países anglosajones que pudieran orientar el diálogo sobre las líneas futuras que ha de seguir la financiación de nuestras universidades en el contexto de una sociedad avanzada y globalizada.

Al mismo tiempo, este monográfico pretende ser una herramienta útil para todos aquellos que quieran acercarse al estudio de cómo la reciente crisis económica, aún no totalmente superada, ha determinado el curso de la financiación universitaria, y de cuáles son las recetas que, desde una doble perspectiva -la de los académicos y la de los gestores de las propias instituciones o de las Administraciones Públicas-, pueden ayudar a fortalecer las finanzas universitarias en los años venideros.

A lo largo de las diferentes colaboraciones se ha ido profundizando en diferentes aspectos clave: desde la financiación de origen público (basada en ese componente de externalidades, bien público de la financiación básica, productor del crecimiento económico, rentabilidad social de la educación superior) a la financiación de origen privado de estudiantes (que reciben un beneficio futuro posterior, rentabilidad privada e individual de la educación superior) y de empresas (que disfrutan de un intercambio de conocimientos o una colaboración externa en entornos innovadores) a la financiación filantrópica (con fines mucho más altruistas).

En este epílogo no se pretende hacer una revisión exhaustiva de cada uno de los temas abordados en las diferentes colaboraciones, pero sí una recapitulación de los diagnósticos, ideas y opiniones más interesantes.

El capítulo de José Antonio Pérez y Juan Hernández Armenteros resume la financiación y el gasto en educación universitaria en España con una magnífica revisión temporal pre-crisis y postcrisis con datos principalmente de La Universidad en Cifras (2018), dada su larga y dilatada trayectoria a cargo de estos Informes de la CRUE.

Como ponen de manifiesto los autores, esta crisis ha permitido la mejora de la eficiencia del SUPE, al reducir los gastos en un 12% y es que esta reducción se ha producido en todos los

capítulos, sin excepción, lo que nos ha permitido sólo ser más eficientes, pero no más competitivos tanto a nivel europeo como a nivel mundial. Asimismo, observan cómo se ha interrumpido la aproximación de nuestro sistema universitario al de los países de la OCDE. La recuperación económica que se ha observado en las variables macroeconómicas no ha logrado, aún en 2016, restaurar los niveles iniciales de muchos indicadores financieros universitarios, por lo que sus efectos económicos podrían prolongarse durante años. Para estos investigadores y gestores, la Universidad como actor protagonista para ser el centro del sistema de ciencia y tecnología necesita ver acelerada la intensidad del gasto en I+D+i, para aumentar su competitividad y consolidar su incorporación a las economías del conocimiento.

Por otra parte, como señalan los autores, esto no será posible sin un verdadero cambio de modelo productivo donde sean, por un lado, las empresas españolas las que se orienten hacia actividades más competitivas, más intensivas en conocimiento y con capacidad para aportar un mayor valor añadido a la economía nacional y, por otro, las autoridades públicas competentes las que logren poner en marcha políticas al respecto capaces de tener un mayor impacto, como ocurre en otras economías europeas más competitivas.

En suma, Juan Hernández Armenteros y José Antonio Pérez describen cuidadosamente un panorama desolador hasta 2016, con una escasa recuperación después de la crisis económica, lo que obliga a nuestras universidades a “reinventarse” una vez más y a buscar fuentes distintas de financiación. Para ello, sugieren, entre otras medidas, la eliminación de la tasa de reposición, el rejuvenecimiento de la plantilla, la libertad a las universidades para poner sus propios precios de matrícula, especialmente en máster no habilitantes, una mayor libertad para el sistema de contratación y atracción de talento. Muchas tareas están en la mano de la Administración Central, pero otras muchas son las comunidades autónomas las que tendrán que aceptar el reto y tomar decisiones “valientes”.

Por su parte, los dos capítulos siguientes ponen el énfasis en la perspectiva de los estudiantes, como financiadores de los precios de matrícula y como receptores de las becas y ayudas al estudio en caso de necesidad por motivos económicos o de excelencia.

El artículo encargado a Marta Rahona y Carmen Perez-Esparrells pone de manifiesto las diferencias en precios de matrícula a las que se enfrentan los estudiantes (y sus familias) en nuestro país desde hace más de una década, y que todavía se han visto más acentuadas como consecuencia de la crisis. Las autoras argumentan que en el periodo de estudio (2009-2017) se puede hablar de un cambio de tendencia en la política de precios públicos en algunas comunidades autónomas muy concretas, como es el caso de Cataluña y Comunidad de Madrid, donde los estudiantes y sus familias se han visto obligados a realizar mayores reembolsos, especialmente en másteres no habilitantes, lo que puede responder a la función de señalización que tienen los precios públicos de matrícula en estas dos comunidades autónomas, que recogen el mayor número de estudiantes internacionales en nuestro país.

También se analiza que existe una disfunción entre comunidades autónomas en la arquitectura de los precios por niveles de experimentalidad. Se confirma que la tendencia dominante en las distintas CC.AA. ha sido a reducir el número de niveles de experimentalidad considerado en sus estudios universitarios, tanto para los grados como para los estudios de máster no habilitante, si bien la tendencia hacia un achatamiento de la horquilla de precios mínimos y máximos es más acusada para estos estudios de posgrado.

Finalmente, las autoras contrastan a través de un análisis de sigma convergencia la mayor divergencia regional en los precios de matrícula como consecuencia, entre otros motivos, de la aplicación del R.D. 14/2012. No obstante, apuntan que, en los últimos dos cursos académicos analizados parece que se observa una cierta convergencia regional debido a la disminución de los precios de matrícula por crédito, tanto en grado como en máster, en las comunidades autónomas que más los habían subido. Este sistema tan asimétrico de los precios de matrícula en grado puede estar incidiendo en el mismo hecho que se argumenta en el siguiente artículo y es la dificultad de justificar que se estén brindando las mismas oportunidades de acceso a los jóvenes a los estudios universitarios en función de su residencia y la universidad elegida.

Las coautoras Paula Salinas, Elena Costas y María Sánchez, en el siguiente artículo, hacen un buen diagnóstico del sistema de becas y ayudas al estudio en España, analizando el tipo de ayudas y la orientación de las mismas con la nueva ordenación de las enseñanzas y plantean tras un riguroso análisis de la progresividad aquellos aspectos hacia dónde podría encaminarse una reforma del sistema de becas y ayudas al estudio en nuestro país. En concreto, apuntan retocar algunos elementos derivados de la regulación uniforme del sistema de becas en todo el territorio, como es el hecho de que los umbrales de renta sean los mismos en todo el territorio español independientemente del coste de la vida. También argumentan posibles cambios en las modalidades de ayudas y sobre todo, en su cuantía, muy escasa en algunos casos. Finalmente, inciden en volver a repensar los requisitos académicos de las becas, especialmente cuando se trata de becarios con estudios a tiempo parcial.

Las autoras retoman el tema recurrente para el caso español de las deficiencias del sistema de becas en el nivel universitario tanto en su cuantía como en cuanto a su capacidad redistributiva, con un análisis empírico de la progresividad en los años 2012 y 2015 con los respectivos microdatos de la Encuesta de Condiciones de Vida, porque es la única base de datos que permite identificar a los hogares que reciben becas o ayudas al estudio según su nivel de renta. Concluyen que el sistema muestra un buen nivel de progresividad ya que las tres primeras decilas de renta (que acumulan el 100% del porcentaje de hogares en riesgo de pobreza) son las que más becas reciben, acumulando un 48% del gasto en becas del último año analizado, 2015. No obstante, aunque la progresividad ha mejorado en el periodo analizado, se observan anomalías porque las decilas 7 y 8 de renta en 2012 y la decila 9 de renta en 2015 acumulan mayor importe medio de las becas por hogar. Las autoras afirman que serían necesarios microdatos para realizar análisis más exhaustivos de cómo se distribuyen las distintas modalidades de becas y ayudas entre las familias en función de su renta. Apuntan que parte de esta falta de progresividad que se produce en las decilas más altas de renta podría deberse a algunas modalidades de becas específicas, como podrían ser las becas Erasmus o las becas para realizar estudios de posgrado y no al diseño.

El siguiente artículo, a cargo de Juan Salvador Villanueva, trata un tema muy novedoso en España como es el fundraising universitario con cierta dosis de realismo y pragmatismo y poniendo de manifiesto la importancia que empieza a tener en algunas universidades públicas españolas. El autor comienza con una delimitación de los conceptos de patrocinio (más próximo al ámbito publicitario) y mecenazgo (más cercano a la esfera del altruismo). A continuación describe con todo detalle la normativa referida a las deducciones fiscales cuando las entidades beneficiarias del mecenazgo son las universidades públicas y remarca la importancia que tiene la ampliación del porcentaje de reducción (las respectivas deducciones

se incrementan en un 5% tanto el caso de personas físicas como de personas jurídicas) cuando la donación se destina a programas de investigación universitaria y doctorado y el hecho de que los dos ejercicios fiscales anteriores se hubiera donado también a la misma entidad, en este caso la universidad.

Por último, destaca una serie de aspectos clave como son la importancia estratégica del fundraising para la universidad, las distintas fórmulas organizativas, la profesionalización o los procedimientos de gestión establecidos y los programas de mecenazgo. En primer lugar, apunta que es sintomático de la falta de estrategia de fundraising el hecho de que muchas universidades públicas no lo incluyan en sus planes estratégicos, aunque cada vez más universidades lo hacen en los últimos años. En segundo lugar, señala que la manera en que se canalizan todas las actividades filantrópicas es distinta según el devenir de las propias instituciones, desde una unidad, oficina o servicio central, hasta encargarlo a la Fundación o a las Oficinas Alumni o de Antiguos Alumnos. También el Consejo Social puede ser un perfecto aliado en la captación de fondos filantrópicos como hace hincapié el autor. En último lugar, pero no por ello menos importante, es crucial redactar por escrito o publicar un programa de patrocinio y mecenazgo (a imagen y semejanza del Case for Support en universidades anglosajones). Sin embargo, muy pocas universidades públicas españolas lo hacen y, por ejemplo, algo tan sencillo e importante como un portafolio de proyectos “patrocinables” no se encuentra realmente, así como los protocolos para cátedras y aulas de empresa. A pesar de las buenas prácticas de algunas universidades públicas españolas pioneras (UPC, UGR, UPF, UJI) se deduce de su artículo que es todavía es una asignatura pendiente en la gran mayoría.

El siguiente capítulo recoge una reflexión de José Manuel Torralba sobre el modelo de financiación público universitario madrileño en clave de futuro. Para ello, el autor repasa el único modelo de financiación que ha tenido la Comunidad de Madrid hasta la fecha, que transcurrió desde 2006 hasta 2010, al tiempo que lamenta que se haya tenido que suspender como consecuencia de la crisis en 2009 y que no se hayan podido implantar algunos de los indicadores “paralizados” que premiaban la singularidad de las seis universidades públicas, y que podrían haber conducido a mejoras sustanciales en las posibles debilidades de cada universidad. Según el autor, una buena contabilidad de costes en todas las universidades públicas madrileñas permitirá, entre otros, establecer un buen sistema de incentivos por parte del financiador y sentar las bases del futuro modelo de financiación universitaria en la Comunidad de Madrid.

También se han escogido dos casos de éxito anglosajones, uno norteamericano y otro británico como buenas prácticas de nuevas formas de captación de fondos. Las aportaciones anglosajonas al monográfico, que lo enriquecen, vienen del lado de la financiación alternativa, es decir, la financiación privada que viene de nuevos stakeholders relacionados con la actividad de innovación o de nuevas fórmulas de financiación procedente del mecenazgo y la filantropía.

Así, los autores ingleses Jill Johnes, Andrew McConnell y Liz Towns-Andrews a través de su experiencia financiera y de investigación cuentan el caso de estudio de una de las 130 universidades inglesas que están financiadas públicamente. Se trata de la University of Huddersfield, sita en el condado de West Yorkshire, en el triángulo que forman las ciudades de Leeds, Manchester y Sheffield, en Inglaterra. Como institución pública con estatus de universidad desde 1992 cubre las tres misiones de docencia, investigación y participación con

el entorno o tercera misión. El caso de estudio de financiación alternativa referido a una universidad inglesa es el Centro de Innovación 3M Buckley (3M BIC) creado en 2012 con el objetivo de facilitar el crecimiento empresarial, animar a la industria y empresas hacia la colaboración con la academia y promover la innovación activamente. Este Centro ha recibido el reconocimiento nacional de modelo único o singular en el Reino Unido de aproximación de la universidad a trabajar y colaborar con la empresa. Este reconocimiento no es solo porque se centra en las PYMES (SMEs) del entorno y su metodología de innovación abierta, sino también por el modelo de financiación y gobernanza que la Universidad ha implementado a través de la creación de una empresa subsidiaria totalmente en propiedad. El proyecto ha representado un cambio estratégico y cultural para la universidad con el fin de posicionar a la universidad como un hub nacional para las empresas y para la innovación, contribuyendo al crecimiento económico regional y a la mejora de la productividad. El mismo año que el Centro fue abierto recibió el galardón de Universidad emprendedora del THE (Times Higher Education Entrepreneurial University of the Year).

El artículo se centra particularmente en los modelos de innovación (y la forma de aproximarse a trabajar con las empresas) y financiación que una universidad pública británica como la de Huddersfield, ha implementado para optimizar sus relaciones con la industria. Los autores resumen el modelo de innovación y el impacto del Centro, así como las estructuras de financiación y gobernanza que han sido implementadas para establecer y sostener el Centro. En concreto, en 2018 el Centro ha recibido financiación del Fondo de Innovación estructural europeo. Y es que el Centro BIC ha adoptado un modelo de innovación llamado "spin-in model" (en contraposición al más habitual de "spin-out model") para co-localizar negocios cerca de la Universidad de Huddersfield para conducir relaciones colaborativas con las empresas. En cuanto a su sostenibilidad financiera, los recursos del Centro se generan vía una serie de mecanismos: alquiler de oficinas, laboratorios y otros espacios para despachos; eventos y alquiler de salas; pagos de la red de miembros desde compañías no inquilinas (non-tenant companies) y organizaciones de apoyo profesional, apoyo a los servicios técnicos y créditos fiscales para investigación y desarrollo del gobierno de Reino Unido. El Centro trabaja actualmente con 1.500 compañías en el área de influencia de Leeds. Un hecho destacado por los autores es que cuando los estudiantes completan sus estudios, una gran cantidad de ellos son empleados, asegurando una retención de graduados dentro de la región.

Louis Diez, experto en captación de fondos filantrópicos para distintas instituciones en Estados Unidos expone el otro caso anglosajón de financiación alternativa, en este artículo se centra en la financiación filantrópica. Se trata de una magnífica reflexión basada en la experiencia del autor (principalmente en la Universidad de Tennessee, Maryville College y Johns Hopkins University) y de Joshua Friedman, Vicepresidente del Departamento de Desarrollo y Relaciones con Antiguos Alumnos de la Universidad de Miami. El autor, junto con su interlocutor logran desmenuzar los cuatro principios elementales que están detrás de la financiación filantrópica en las universidades norteamericanas basándose en un caso de éxito como el de la John Hopkins University y su aplicación en la Universidad de Miami que es una de las principales universidades de los Estados Unidos.

El primero principio está basado en que la participación es la que lleva a la inversión, lo que explica que, normalmente, el departamento que gestiona las relaciones con los antiguos alumnos sea el encargado de fomentar el mecenazgo, porque son los ALUMNI (con sus reencuentros físicos y a través de los medios de comunicación) los que más probabilidades

tienen de confiar e invertir en la institución a la que han pertenecido y pertenecen. El segundo principio radica en que todas las estrategias tienen que girar en torno al donante, sus necesidades y pasiones, para lo cual hay que invertir tiempo y dinero en conocerlo. El tercer principio se centra en gestionar el impulso mediante el uso estratégico y muy medido de las comunicaciones para no saturar a los posibles donantes. El último elemento o principio gira en torno al diseño de estructuras organizativas rentables. Para ello, resulta primordial la gestión de datos, el procesamiento de donaciones o la optimización de la cartera de relaciones. En programas de fundraising muy maduros se sabe que recaudar grandes donaciones y legados de particulares es mucho más efectivo que recaudar pequeñas donaciones. Por tanto, las instituciones deben ser conscientes del grado de madurez de sus programas a la hora de implementar nuevas fórmulas de acercamiento, tanto a pequeños donantes como a grandes filántropos y mecenas.

La aplicación práctica de estos principios en la Universidad de Miami con un promedio de 200 millones de dólares al año le permite extraer lecciones útiles para universidades en Europa o en Latinoamérica como es, por ejemplo, la importancia de un fundraising ligado a la medicina. De hecho, el autor aconseja una oficina o Departamento exclusivo de Fundraising Médico ya que el trabajo de recaudar fondos en entornos de salud es muy complejo y se suele tratar aparte en grandes universidades. Igualmente, se tratan aparte las donaciones principales (provenientes de grandes donantes) y que suelen tener un uso específico y restringido. En el otro extremo está el departamento de participación (engagement) que tiene una importancia económica menor, pero al que se le debe prestar especial atención para desarrollar la cultura del mecenazgo y asegurar la viabilidad futura de la universidad. Y es que para el autor fomentar la participación de un amplio espectro de donantes puede ser un paso decisivo hacia donaciones económicas sustanciales. También destaca Louis Diez la importancia de tener centralmente administradas las bases de datos y gestionar todas las tareas de mecenazgo de una manera más eficaz con el uso de las nuevas tecnologías de la información, con mensajes atractivos y sin romper la comunicación uni-direccional por hastío del posible donante, especialmente a través del uso comedido del correo electrónico.

Finalmente, el monográfico incluye una serie de entrevistas. Así, desde una aproximación eminente práctica se toma el pulso a la realidad de la financiación universitaria desde las dos perspectivas: por un lado, la de la Administración educativa, con la Directora General de Universidades e Investigación de la Consejería de Educación de Castilla y León y, del otro lado, la de la institución con el Rector de la Universidad de Castilla-La Mancha.

En ambas entrevistas, se pone de manifiesto que durante el periodo de crisis las dos partidas que más han sufrido son la de investigación y la de personal. En cuanto a la investigación, tanto en el caso de la Universidad de Castilla-La Mancha como en las Universidades de Castilla y León, se ha conseguido con éxito la búsqueda de financiación en los fondos FEDER, aunque como señala la directora, no todos los investigadores pueden acceder a este tipo de fondos y convocatorias. Además, también señalan los graves perjuicios de la tasa de reposición y sus consecuencias en el envejecimiento de unas plantillas que ya de por sí, en algunas universidades más antiguas estaban envejecidas. También argumentan los dos entrevistados que los estudiantes han acusado la fuerte subida de los precios de matrícula, especialmente los que pertenecen a familias de menores ingresos. En el caso de la Junta de Castilla y León se han puesto en marcha becas complementarias para cubrir a aquellos estudiantes que quedaron excluidos del sistema de becas y ayudas al estudio del Gobierno de España. Además,

las Universidades han puesto en marcha becas propias para estudiantes en situaciones extremas. Tanto en uno como en otro caso, se ha producido una fuerte reducción de los precios de matrícula en los últimos años y en el caso del gobierno de Castilla-La Mancha se han equiparado los precios de los másteres con los grados.

Los dos entrevistados coinciden plenamente en la necesidad de una mayor homogeneización de los precios públicos universitarios. Describen el panorama de las matrículas universitarias muy dispar en el territorio español y no encuentran el fundamento para que haya diferencias tan grandes entre precios públicos entre comunidades autónomas, especialmente en el grado.

Otro asunto crucial que señalan los dos entrevistados es la necesidad de desarrollar modelos de financiación de las universidades públicas de carácter plurianual que proporcionen estabilidad y seguridad a las universidades para poder planificar y que puedan desarrollar sus estrategias a medio y largo plazo. En el caso de la Universidad de Castilla-La Mancha y el gobierno regional se está perfilando un convenio a cuatro años (2018-2022). En el caso de la Directora General de la Junta de Castilla y León, aparece un asunto de indudable trascendencia para el modelo de financiación plurianual y es la propia heterogeneidad del sistema. Cada universidad ha afrontado la crisis adoptando sus propias decisiones de “recortes” en función de sus estrategias. Por este motivo, una parte de la financiación que reciben las universidades puede ser singular, atendiendo a una especialización de calidad de cada una de las cuatro universidades, con independencia de que exista una financiación basal y otra financiación competitiva por objetivos cumplidos.

Por último, se les plantea la búsqueda de financiación alternativa o complementaria. Parece que los dos entrevistados son reacios a creer en una financiación distinta a las ya existentes. El Rector de la Universidad de Castilla-La Mancha expone la necesidad de una mayor vinculación con las empresas, pero sin perder el papel de cada una de las partes de la colaboración. La empresa es una entidad privada que persigue el lucro y la universidad es una entidad pública al servicio de la sociedad, aun así, deben estrecharse lazos y acercarse a las necesidades del tejido productivo para que se produzca un intercambio de conocimiento. Por su parte, la Directora General es un tanto escéptica a la capacidad de captación de fondos procedentes de la filantropía y el mecenazgo y plantea como un reto una política integral de mecenazgo que no está desarrollada en nuestro país.

Para terminar este epílogo, en este sentido positivo, este número de La Cuestión Universitaria no aspira a convertirse en uno más en esa larga lista de informes y monográficos elaborados en España, sino que lo que pretende es poner de manifiesto aquellas debilidades de la financiación universitaria en España, incluso frente a otros sistemas públicos anglosajones, y poner sobre la mesa otras maneras de conseguir financiación alternativa. No creemos que se produzcan cambios rápidos, porque el sistema universitario público español (SUPE) conserva su inercia y las universidades públicas que lo integran también, pero sí que hemos querido demostrar cómo se está moviendo lentamente el debate de la financiación universitaria en la buena dirección después de superar la crisis más profunda, así como las soluciones que se están planteando en algunas Universidades y en algunas comunidades autónomas seleccionadas.

En última instancia, para llevar a la Universidad a su siguiente etapa en el marco de una sociedad global del conocimiento, la financiación es un instrumento necesario, pero no suficiente. Los cambios en las políticas de captación de recursos deben ir acompañados de

estrategias decididas por parte de las instituciones universitarias para competir en la nueva era digital y de avance tecnológico. En este periodo crucial para la Universidad española, esperemos que las distintas aportaciones aquí recogidas logren que goce de un mayor dinamismo a la hora de captar financiación, lo que le permitirá tener más capacidad de cambio en la coyuntura (corto plazo) y también más capacidad de transformación en la estructura (largo plazo).

No quiero concluir este epílogo sin dar las gracias a la Cátedra UNESCO de Gestión y Política Universitaria de la Universidad Politécnica de Madrid por haberme confiado la coordinación de este número y a todos los autores y autoras que, con sus análisis, recomendaciones y reflexiones, han contribuido a una discusión muy fructífera de la financiación de las universidades públicas.