

# DO- NA- CIO- NES

## ¿DEBERÍA ACEPTAR LA UNIVER- SIDAD DINERO PRIVADO?

**Se debate si podría  
abrir la puerta a  
presiones o favores.  
En el futuro, los  
gastos sociales se  
van a 'comer' parte  
de los fondos  
públicos de la  
Educación Superior,  
por lo que urge  
buscar alternativas  
de financiación**

POR ROCÍO R. GARCÍA-  
ABADILLO MADRID

Llevan años copando los primeros puestos de los mejores rankings del mundo. Estudiar en una universidad de EEUU da prestigio y es casi sinónimo de éxito, no sólo por su calidad sino por su red de contactos. Y esto que durante años ha sido su punto fuerte se ha convertido también en su debilidad. La operación *Varsity Blues* ha destapado una trama que implicaba a padres adinerados (entre ellos, del mundillo de Hollywood), empresarios y entrenadores de algunas de las universidades más importantes del país, como Yale, Harvard o Stanford.

El escándalo ha puesto sobre la mesa otras prácticas poco éticas que tienen que ver con el tráfico de influencias y el favoritismo. Así, Donald Trump donó más de un millón de euros a la Universidad de Pennsylvania (de la que es ex alumno) cuando tres de sus hijos estudiaban en dicho centro. Una práctica hasta ahora bastante común –los multimillonarios estadounidenses tienen una especial fijación con las universidades a la hora de hacer filantropía–, que de repente levanta suspicacias. La comparación con la Universidad española es inevitable: ¿qué pasa con las donaciones en nuestro país?

El presupuesto de las universidades españolas está en el entorno de los 9.000 millones de euros –el último informe *La Universidad en Cifras* de la Conferencia de Rectores de las Universidades Españolas (CRUE) lo establecía en unos 8.300 millones con datos del curso 2016-2017–, y de ahí sólo un 4% procede del mecenazgo y el patrocinio, que reúne figuras distintas de colaboración público-privada, incluyendo cátedras y aulas de empresa, transferencia de conocimiento, etc. La donación pura en España es una figura casi inexistente.

La ley 49/2002, que regula el mecenazgo y sus incentivos fiscales en

España, distingue, por un lado, la donación pura, en la que una empresa o persona física da un dinero sin contraprestación de ningún tipo y tiene una serie de deducciones fiscales por ello. Por otro lado, los patrocinios y esponsorizaciones tienen una contraprestación publicitaria y un fin concreto por el que se dona el dinero y, por tanto, no tienen desgravaciones. «La ley introduce en el artículo 25 la figura de convenio de colaboración empresarial, que es la frontera entre ambos: se hace una aportación a la Universidad, se difunde la participación del colaborador y tiene también deducciones fiscales, aunque distintas al mecenazgo puro», explica Juan Salvador Pérez, coordinador del Área de Comunicación Corporativa y Patrocinio de la Universidad Jaume I.

Pérez señala que la figura del filántropo millonario que dona a la universidad no está desarrollada en

España. «Hay algunas personas como Juan Roig, que creó la Fundación Trinidad Alfonso y la financia con su patrimonio, pero está enfocada al deporte; o el caso de Amancio Ortega, que hizo una donación para equipos de oncología, pero nos salimos del ámbito universitario. Filántropos hay pocos en nuestro país y cuando surge alguno se ve como algo raro y, a veces, incluso se critica».

En España «falta cultura de donar a las universidades, no se ha fomentado, porque pensamos que como se financian con fondos autonómicos, ya subvencionamos bastante, digámoslo así, a través de nuestros impuestos, como para seguir dando dinero vía filantropía», asegura Carmen Pérez Esparrells, profesora titular de Economía de la Universidad Autónoma de Madrid. «La gente prefiere dar a una ONG porque piensa que no están financiadas y eso no es cierto del todo, porque en la campaña de la renta, por ejemplo, puedes marcar la casilla para que el 0,07% de tus impuestos vaya a estas asociaciones. Aún hay recelo a dar dinero a la Universidad, desde esta institución no hemos sabido transmitir esta necesidad y muchas personas tampoco saben que la desgravación es la misma que si donan a esas ONG».

Pérez Esparrells añade que estamos en sociedades muy envejecidas y «el gasto en sanidad, en dependencia y en pensiones va a ser muy importante. En un futuro, los fondos públicos no van a llegar en la misma cuantía, y para mantener el nivel de docencia y de investigación la Universidad va a tener que pedir dinero. A lo mejor a las primeras puertas que llaman es a los Alumni [antiguos alumnos]. Con ellos se crean relaciones de confianza más cercanas, como comunidades. Estudios en EEUU indican que los ex alumnos prefieren dar dinero a su *college* que a la Universidad en conjunto, porque es más cercano a sus intereses y hay una relación de absoluta

confianza», dice la profesora. Según el estudio *Strategic Fundraising-Universities UK*, realizado para las universidades inglesas en 2014, puede haber buena relación con los ex alumnos sin que se capten fondos, pero no podrá haber filantropía si no se trabajan bien los lazos con los Alumni.

En este sentido, Pérez Esparrells agrega que «hay que potenciar también la cultura del pedir por parte de la Universidad, y para eso la clave es organizar una unidad específica que se encargue de la filantropía, es decir, una oficina que sepa pedir y se comunique con los posibles donantes». En otras palabras: profesionalizar la gestión, como recalca Antonio Abril Abadín, presidente de la Conferencia de Consejos Sociales de las Universidades Españolas. «Empezando por tener una web propia. La persona que gestione este tema tiene que ser alguien con autoridad y respaldado por el rector. Debe tener comunicación con los grupos de interés internos y externos y crear cultura de pedir. ¿Por qué si se acepta sin problema el dinero público y no el privado? Las universidades son el motor del desarrollo económico y el bienestar social, y por eso la sociedad debe comprometerse en su gestión».

Para potenciar la donación, los consejos sociales consideran importante potenciar los incentivos fiscales, y para ello elaboraron a finales de 2018 un informe en forma de libro, *Propuestas de incentivos fiscales al mecenazgo y a la investigación en la Universidad*, que analiza la situación en nuestro país y formula 15 propuestas para mejorar la financiación privada, como el aumento de las desgravaciones fiscales a los donantes o la posibilidad de que se considere donación a otras figuras de colaboración y al patrocinio. «Son propuestas concretas que entendemos que son realizables y no quebrantarían las arcas públicas. Por ejemplo, el

