

Centros superiores de formación empresarial

UNA RESPONSABILIDAD DE LA SOCIEDAD DE NUESTRO TIEMPO

CARLOS GONZÁLEZ BARBERÁN
cgonzalez@santelmo.org

Las instituciones destinadas al fomento de la educación tienen un evidente interés social que trasciende de la mera resolución de problemas puntuales a elevar el nivel intelectual de la masa general de la población, a su progreso, a su bienestar físico y espiritual. Por ello, la cultura, la educación, la formación, es una responsabilidad de la máxima prioridad en cualquier gobierno, ya sea estatal o regional.

En las democracias occidentales, sin que el Estado eluda sus responsabilidades en esta materia, se deja que la iniciativa privada colabore en esta labor a todos los niveles. En algunos casos, sobre todo en los niveles elementales y medios, puede tratarse de una iniciativa empresarial; en otros, son responsabilidades irrenunciables de instituciones religiosas o sociales que, aún contando con subvenciones económicas de la Administración, suponen un considerable descargo de los Presupuestos del Estado y reciben esta ayuda económica porque de otro modo no podrían equilibrar sus cuentas de resultados.

A medida que se asciende en el nivel educacional, la complejidad de la formación, la necesidad de claustro especializado y de medios pedagógicos o de investigación, acrecienta el problema de la financiación, de forma que ya a estas alturas, es rara la iniciativa empresarial, como unidad de negocio, que se desenvuelve en este campo. Me refiero a los niveles de formación de grado superior y de post-grado.

Pero ello, no significa que la iniciativa privada no intervenga en estos objetivos. Sin desmerecer la enorme labor que las instituciones oficiales realizan en este sentido, la eficacia y agilidad de organizaciones no estatales permiten resolver mejor las necesidades formativas de la sociedad en este mundo de evolución tan acelerada; y esto es posible porque la iniciativa privada sue-

le ser más sensible y de reacción más rápida que la pesada máquina de la Administración. Se trata, generalmente de Fundaciones o instituciones sin ánimo de lucro que han sido promovidas por destacados empresarios que, de esta forma, devuelven a la sociedad que les ha permitido triunfar parte de su éxito económico.

Así han surgido Universidades privadas y otros centros superiores de formación que en los países de mayor tradición en este campo, como los Estados Unidos, están a la cabeza del «ranking» de calidad formativa. Es el caso de las Universidades de Harvard, Yale, Stanford, Rice, etc.

Las universidades norteamericanas

La Universidad de Stanford fue fundada en 1885 por el senador Leland Stanford, que había reunido una gran fortuna con los ferrocarriles de California. Su donación inicial fue de 20 millones de dólares y un terreno de cerca de 9.000 acres, próximo a San Francisco, que un consejo de patronos se responsabilizó de invertir y administrar.

Por otra parte, William Marsh Rice, un destacado comerciante de algodón de Houston, fundó en 1904 el Rice Institute, posteriormente Rice University, con una donación («endowment») de 4,6 millones de dólares, que fue ampliándose en años sucesivos.

Normalmente, estos fondos de constitución de las fundaciones o «endowments» están estrictamente regulados por las legislaciones de los países correspondientes y hay que invertirlos en activos o valores determinados. A veces, los estatutos de las entidades, con independencia de la ley, también especifican la disponibilidad de los mismos. Por ejemplo, el Rice Institute debía funcionar exclusivamente con los beneficios del «endowment», sin disponer del principal, ni siquiera para edificios. Estas limitaciones, que tienden a

Los comienzos de San Telmo solo se explican por una profunda fe de la fundadora en el proyecto de formación de la clase empresarial andaluza.

Una formación de calidad exige la aportación de fondos complementarios para cumplir los presupuestos.

asegurar la pervivencia de las instituciones, en realidad, suponen un grave inconveniente para las mismas. En efecto, por una parte, la inflación, aún en los países más estables, degrada paulatinamente el fondo; por otra, la «rentabilidad» en los años de costos financieros bajos, como los actuales, proporciona unos flujos de dinero insuficientes, ni siquiera para equilibrar el ejercicio ordinario (mucho menos, para financiar la expansión natural de la institución). Por ello, el «Board of Trustees» (Consejo de Patronos) de Rice tuvo que buscar ingresos extraordinarios, año tras año, de forma que en 1984 el «endowment» había aumentado a 1.130 millones de dólares. Y, a pesar de todo, esta Universidad ha tenido pérdidas en los últimos 60 años.

Tal situación es general en todos los centros superiores de formación privados de los Estados Unidos. Los ingresos por matrículas, a pesar de elevado importe de las mismas, no llegan a equilibrar el ejercicio ordinario.

Si, a título de ejemplo, estudiamos los gastos por operaciones de la Universidad de Stanford para 1973 (enseñanza, investigación, biblioteca, hospital universitario, etc.) se observa que ascienden a unos 215 millones de dólares, mientras que los ingresos fueron 127 millones, de los cuales, el 26% correspondían a matrículas y el 15% a rendimientos del «endowment». Estos déficit hay que enjugarlos con donaciones extraordinarias.

Afortunadamente, la sociedad americana (y no sólo sus hombres prominentes) está sensibilizada sobre estas necesidades y acude en auxilio de sus instituciones de prestigio. Un caso de particular atención constituye la actitud en este sentido de los antiguos alumnos de las universidades privadas de los Estados Unidos. Por ejemplo, la Universidad de Harvard, la primera por donaciones, logró recoger en el ejercicio 1.972-73, unos 8,3 millones de dólares procedentes de casi 40.000 antiguos alumnos donantes (el 24% de sus antiguos vivos), lo cual suponía una media de 208 dólares por alumno.

Estos datos para la Universidad de

Stanford fueron de 3,6 millones, procedentes de 22.300 alumnos (el 22% de sus antiguos) a una media de 161 dólares por alumno.

Pero, insistimos, ésta es la tónica general en 24 centros superiores estudiados de los Estados Unidos: miles de antiguos alumnos (media del 27,5% de todos ellos), que dan donativos modestos (media del 25,5 dólares/alumno), pero que, en conjunto, suponen una elevada cantidad para cada universidad.

Naturalmente, esta sensibilización de la sociedad americana no aflora espontáneamente. El medio favorable está ahí, pero los Centros Superiores de Formación tienen que movilizarlo, proyectando y ejecutando los planes de acción correspondientes, en campañas muy meditadas y planificadas, durante varios años, de acuerdo con las necesidades de desarrollo de las instituciones. Una idea de las mismas se puede deducir de la campaña de 300 millones de dólares para Stanford en 5 años (iniciada en 1972), la más grande hasta entonces de la historia de las universidades norteamericanas; no obstante, fue superada por la de Yale de 1974, cuya meta era de 370 millones de dólares en 3,5 años.

El nacimiento y desarrollo de San Telmo.

Los comienzos de San Telmo sólo se explican por una profunda fe de la fundadora en el proyecto de formación de la clase empresarial andaluza, que estimaba necesaria para el desarrollo económico del sur de España. Gerarda de Orleans, nieta del Infante de España, Alfonso de Orleans y de Borbón, a la muerte de su abuelo, era consciente de sus raíces andaluzas, desde la instalación de la Corte de los Duques de Montpensier en Sevilla en la primera mitad del siglo XIX, y deseaba fomentar la riqueza de esta tierra. De formación universitaria norteamericana, por consejo de Harvard y de acuerdo con el IESE de Barcelona, había concebido planes para fundar una escuela de negocios en Andalucía.

El primer Presidente del Instituto, Javier López de la Puerta, andaluz de

Osuna, antiguo alumno del IESE, perseguía también objetivos análogos.

La conjunción de dichos propósitos, aunando voluntades, condujo a un proyecto definitivo de Escuela de Negocios a establecer en Sevilla, desarrollado en el año 1981 por los profesores Pedro Bueno y Fernando Pereira del IESE de Barcelona. Se constituyó la Fundación correspondiente en 1982, con el nombre de Fundación San Telmo en memoria de los antecedentes de la familia de Orleans en Sevilla. El primer Patronato de seis miembros fue constituido por Gerarda de Orleans, Javier López de la Puerta, José Manuel Tassarra Llorent, Javier Benjumea Llorent, Ignacio López de la Puerta, Rafael Atienza Medina y José Bohórquez Mora-Figueroa. El instrumento para impartir la formación superior empresarial sería el Instituto Internacional San Telmo. La primera presidenta de la Fundación, Gerarda de Orleans, hizo una donación al Fondo de la institución de cinco millones de pesetas.

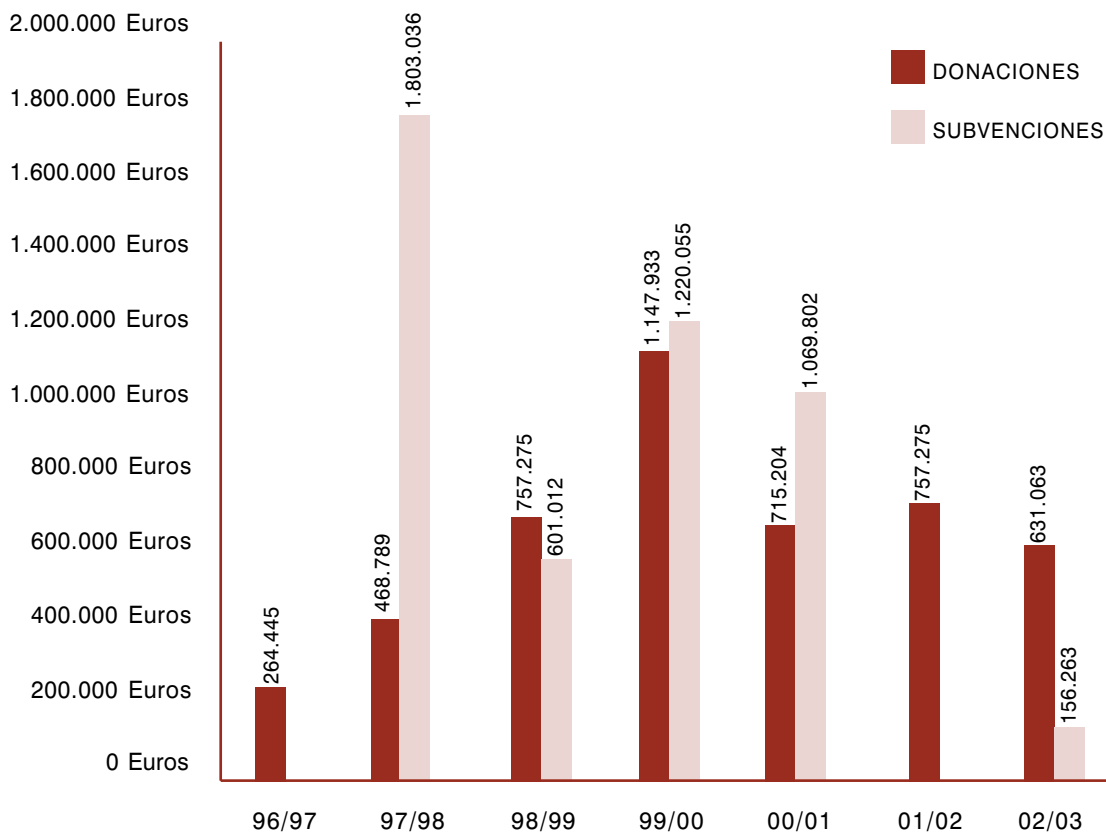
El objetivo inicial de la formación empresarial era realizar un Programa de Perfeccionamiento en Alta Dirección de Empresas: el AD-1, similar al PADE del IESE de Barcelona, que sería impartido por profesores de esta prestigiosa Escuela de Negocios. El primer alumno matriculado fue César Castaño, por entonces Director General de Abengoa, y se completaron 31 participantes.

Este primer programa se realizó en el curso académico 1982-83 y las sesiones se impartían en el Hotel Macarena de Sevilla. El programa AD-I siguiente, 1983-84, se impartió en el Hotel Alfonso XIII, también de Sevilla, y contó entre sus alumnos a Eustasio Cobreros, actual Presidente del Patronato.

En el curso 1985-86, se creó el Programa DEA (Programa de Alta Dirección de Empresas Agroalimentarias), original de nuestro Instituto, y se incorporó como Director General Antonio García de Castro.

En estos primeros años, bajo la presidencia de Gerarda de Orleans, se amplió el Patronato a 12 miembros, incorporándose a esta labor, entre otros, Jai-

CUADRO EVOLUCIÓN ORIGEN APORTACIONES



me Parías Merry, Juan Luis Ocaña Cruz, Nicolás Álvarez Domínguez y Carlos Beca Iglesias. Los fondos necesarios para cubrir los presupuestos se obtuvieron merced a las donaciones de varias entidades financieras: Caja Rural de Sevilla, Caja de San Fernando y la ayuda anónima de algunas empresas andaluzas.

En Mayo de 1990, se consiguió la cesión, por parte de la Diputación de Sevilla, de la actual sede de la Fundación San Telmo, la antigua Casa Cuna, un magnífico edificio de la escuela de Aníbal González. Su presidente, Miguel Ángel del Pino, se incorporó como miembro al Patronato de la Fundación San Telmo. En esta década se incorporaron como patronos, Manuel Robles Ortega, José Ruiz de Castro Viejo, Emilio Camacho Glez., José Millán Doblado y Ramón Mora -Figueroa Domecq.

Hay que destacar en este momento un aval mancomunado de los patronos de hasta 500 millones de pesetas, como garantía de préstamos concedidos por algunas entidades financieras, destinada a cubrir las necesidades de fondos de nuestro Instituto.

A partir del curso 1996-97, los fondos recibidos del sector privado (Donaciones) y del sector público (Subvencio-

nes) se presentan en la gráfica adjunta. A este respecto, conviene destacar las aportaciones del Ministerio de Industria y Energía, que ascendieron a 3.863.808 euros en cuatro años y la colaboración como Presidente económico de Enrique Moreno la Cova. Estas subvenciones y donaciones permitieron la adaptación de la mayor parte del edificio principal de la sede de Sevilla.

El desarrollo espectacular del Instituto Internacional San Telmo es de todos conocido: nuevos programas (Master, AD-1, PIDE, ADIS, ADECA, etc.), nuevas sedes (Málaga, por cesión del Ayuntamiento de dicha ciudad), formación de claustro propio, extensión pedagógica presencial a otras zonas (Canarias, Extremadura, Almería, Huelva), nuevas actividades de la Fundación (Crea). Todo ello, habla de la capacidad de la Institución para satisfacer las necesidades sociales en este campo.

Como en las universidades de prestigio norteamericanas, una formación de calidad exige la aportación de fondos complementarios para cumplir los presupuestos. En la actualidad, aún con el crecimiento extraordinario de nuestro Instituto y el consiguiente aumento de programas y de alumnos, los ingresos por matrículas apenas llegan para equi-

librar los gastos ordinarios. Pero todos somos conscientes de que el desarrollo ineludible de San Telmo exige nuevas inversiones.

Es necesario completar la adaptación de la sede de Sevilla, la realización de nuevas construcciones e instalaciones en la sede de Málaga, actualmente, en buena parte, efímeras, incompletas o poco funcionales, para la formación de profesores y para atender otros requerimientos de nuestro ámbito geográfico. Todo ello, debe ser objeto de un ambicioso plan de financiación, basado en donaciones públicas y privadas. Las autoridades deben ser conscientes de que una Escuela de Formación en Dirección de Empresas, como el Instituto Internacional San Telmo, es un motor importante de la economía y de la vertebración del sur de España. La misma sociedad también ha de sensibilizarse de que estas instituciones normativas favorecen su progreso. Por último, los propios antiguos alumnos de la Institución, en su propio interés y del entorno en que operan, deben comprender que la creciente masa empresarial procedente de San Telmo se extiende y penetra en gran parte de la geografía española, abriendo posibilidades de todo tipo. 