

JORNADAS PHILANTHROPY AND FUNDRAISING IN YOUNG EUROPEAN UNIVERSITIES (UPF, 7 de abril de 2016)



El fundraising en las universidades como estrategia de sostenibilidad futura



Carmen Pérez Esparrells

Profesora Titular de Economía Aplicada

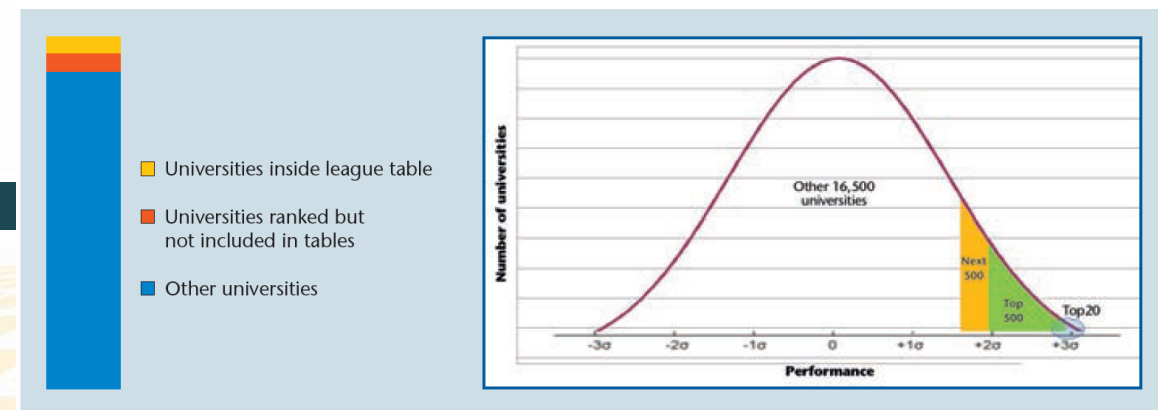
Departamento de Economía y Hacienda Pública

Universidad Autónoma de Madrid

- ¿Es el fundraising y el mecenazgo una “nueva” fuente de financiación universitaria en Europa?
- Clasificación de los modelos de *fundraising* y claves para abordar una estrategia de *fundraising* de éxito en Europa
- El fundraising y el mecenazgo en el sector universitario público español: pasado, presente y futuro
- Retos
- Reflexiones

El “mercado global” de la Educación Superior (Marco)

Proportion of universities considered by existing global rankings vs. the total number of universities in the world



- ❑ La globalización ha configurado un mercado de la ES:
 - ✓ Más **competencia** por talento y recursos (*rankings*, World-Class-Universities)
 - ✓ Más **cooperación** (colaboraciones, alianzas, fusiones)
- ❑ El sistema europeo puede/debe competir con la supremacía de las universidades norteamericanas y con las del resto del mundo:
 - ✓ Más **investigación** (indicadores bibliométricos)
 - ✓ Más **internacionalización** (movilidad)
 - ✓ Más **relación con su entorno económico y social**

Fuentes de financiación universitaria en Europa

(Tendencia a reducción de la financiación de origen público)



La financiación de las universidades europeas

(Necesidad de diversificación de fuentes)

- El contexto económico y la financiación universitaria en Europa:
 - ✓ La financiación de origen público se está contrayendo en la mayoría de los países europeos (Public Funding Observatory, EUA)
 - ✓ La diversificación de las fuentes de financiación
- El proyecto europeo Defining strategies for efficient financing of Higher Education in Europe (DEFINE), liderado por la EUA, remarca la necesidad de más dinero público y privado para la universidad:
 - ✓ **Políticas públicas novedosas** encaminadas a superar el desequilibrio (*mismatch*) entre financiación pública y privada
 - ✓ **Estrategias institucionales creativas**



Necesidad de actuar estratégicamente y reducir la dependencia (complementar) de los fondos públicos por parte de las universidades públicas

¿El fundraising como estrategia de sostenibilidad financiera de las universidades? (Development Office)

6

Dificultad de introducir una cultura de filantropía (cultura del “pedir” y cultura de “dar”)

Definir una clara estrategia: desarrollo futuro de la institución



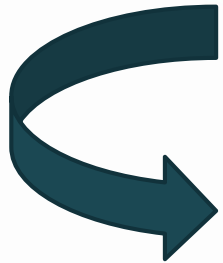
Colaboración a l/p con *stakeholders* sociales y económicos



Proyectos compartidos



***“Necesidad de la creación de una estructura/
oficina central para canalizar todas las
acciones de fundraising y mecenazgo”***



El fundraising y el mecenazgo en las universidades europeas **(Claves del éxito)**

7

- **Claves para abordar una estrategia de fundraising universitario de éxito**
 - **Completa:** Debe impregnar todas las estructuras dentro de la institución. La comunidad universitaria debe orientar hacia la unidad encargada del FR a otros interlocutores, empresas, fundaciones, organismos públicos o privados, personas que quieran cooperar con la universidad.
 - **Transversal:** La estrategia de FR no debe ser una estrategia ad-hoc o una sub-estrategia, debe abarcar de forma transversal la estrategia de la institución y especialmente la estrategia de financiación. Debe estar en el ADN de los líderes universitarios como embajadores de la institución y de los profesores e investigadores como embajadores del conocimiento, por otra.
 - **Global:** La estrategia de FR debe ser cooperativa. Se deben unir esfuerzos integrándolos en la esfera de la universidad. Muchas actividades de la institución, especialmente las relacionadas con investigación e innovación se hacen con gestión indirecta: a través de entidades con distinta personalidad jurídica: fundaciones, consorcios, parques científicos y tecnológicos, asociaciones, etc.

Clasificación de los modelos de fundraising universitario en Europa

(Una propuesta)

Perez- Esparrells, C. y Torre, E. M. (2013):
“Fundraising in European Higher Education Institutions”

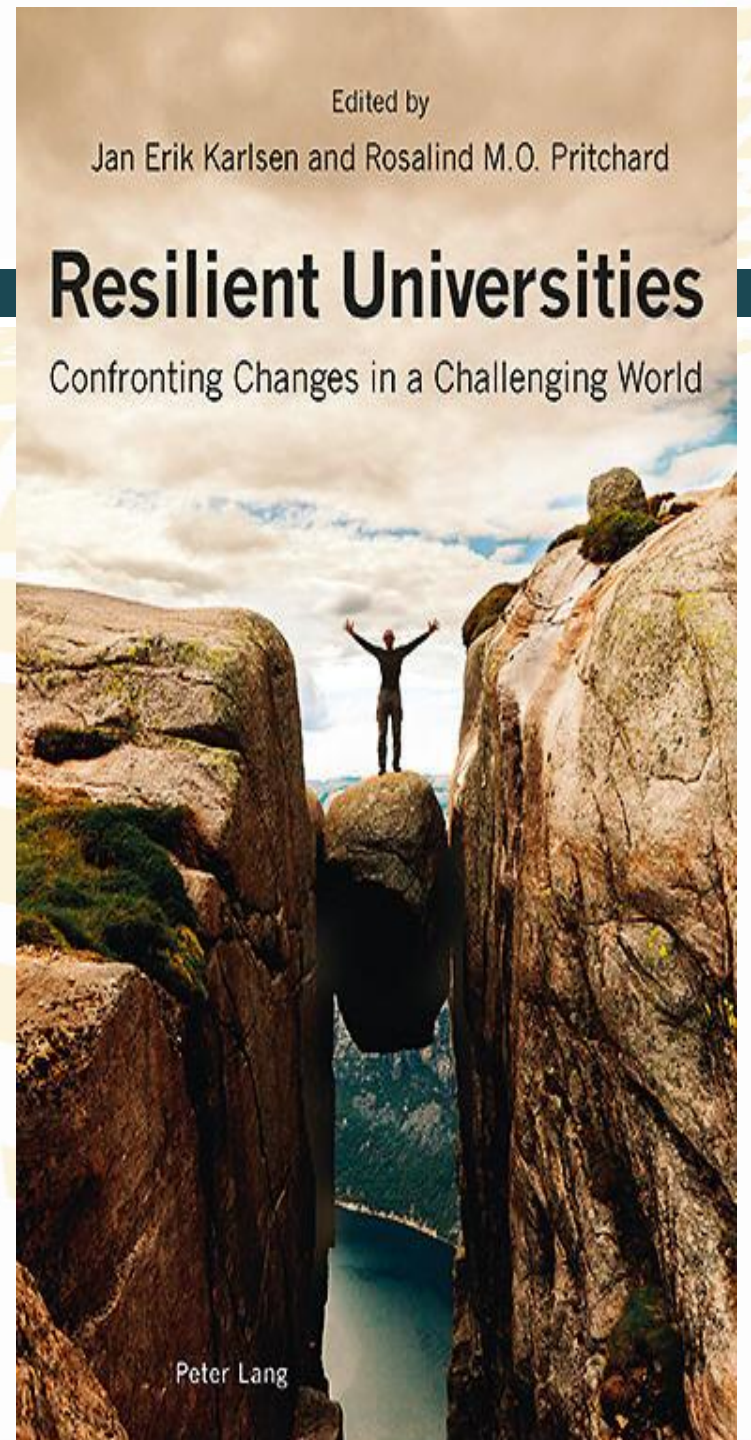
5 models of interaction university-donors

➤ “Pure” philanthropy:

1. **Micro philanthropy:** “Alumni” model (*“friendraising”*)
2. **Macro philanthropy:** “Major Gift” model

➤ Partnership and sponsorship:

1. “Foundation Research” model
2. “Corporation and Foundation ” model
3. “Multi-mode” model



Modelo teórico de fundraising

(El fundraising aplicado al sector universitario español)

El *fundrasing* universitario en España:

- ☐ Responde a **motivos filantrópicos** y de interés por las instituciones universitarias **de los agentes sociales**
- ☐ Responde a una **estrategia (development)** y de comunicación de las universidades
- ☐ Puede llegar a conformar una fuente de **financiación complementaria**
- ☐ Se basa en la entrega de **donaciones privadas** (condicionadas o no):
 - ✓ Destinadas a la financiación de nuevos **proyectos que aporten valor añadido** a la Universidad.
 - ✓ Entregadas a las universidades y las diferentes instituciones que las componen: Facultades, Escuelas, Departamentos, Institutos, Bibliotecas, Fundaciones, organizaciones de antiguos alumnos, etc.
 - ✓ Realizadas por **antiguos alumnos**, fundaciones, empresas u otras **organizaciones comprometidas** con los valores, objetivos y resultados de la institución universitaria.

Captación de fondos y mecenazgo en la universidad pública española

Pasado

10

Nula importancia **estratégica y de fundraising** en la universidad española:

- ❑ En las décadas de los 80s y 90s en las universidades públicas de nuestro país la captación de fondos privados (*fundraising*) **no se consideraba un factor estratégico**, siendo muy distinta la situación en las universidades privadas y de la Iglesia.
- ❑ En los planes estratégicos de las universidades públicas **no aparecían explícitamente objetivos de captación de recursos privados externos**.
- ❑ La gran mayoría de las universidades públicas **no contaban con responsables universitarios** que tuvieran asumidas competencias directas en este campo.
- ❑ **No existían unidades administrativas** que centralizaran el *fundraising* y el mecenazgo ni tampoco sistemas de gestión para la captación de fondos en las universidades públicas.

Captación de fondos y mecenazgo en la universidad pública española

Presente

- ❑ Escasez cada vez mayor de recursos públicos para I+D+i, **necesidad de un cambio radical**
 - ✓ Amenaza: mayor posibilidad de fracaso de una primera tentativa de *fundraising*.
 - ✓ **Oportunidad**: mayor predisposición a poner en marcha una estrategia de *fundraising* “piloto” promovida por los líderes universitarios y/o el Consejo Social.
- ❑ Para que la vertiente filantrópica del *fundraising* pueda llegar a convertirse en una fuente de financiación con posibilidades reales (**cambio cuantitativo**), es necesario un cambio interno desde dentro de la institución y un cambio social impulsado por los poderes públicos y la sociedad (**cambio cualitativo**).
- ❑ La Universidad pública española se encuentra ante el **reto** de implantar en un futuro cercano un **auténtico programa de captación de fondos privados filantrópicos para desarrollar la estrategia de la institución**, empezando con pequeñas iniciativas de fácil éxito y preparando las precondiciones necesarias para el éxito de un programa de esta envergadura.

Captación de fondos y mecenazgo en la universidad pública española

(Modelos de gestión/Mapa de universidades públicas)

12

Estructuras orgánicas de gestión del *fundraising* y el mecenazgo en la universidad pública española:

MACRO-FUNDRAISING

- **Unidades Administrativas:** UPC, UIJ, UPF, UAB, UGR, UCLM, EHU,...
- **Fundaciones Universitarias:**, UC3M, UV, ULR
- **Consejos Sociales:** UVI, UMH,...

MICRO-FUNDRAISING

- **Oficinas Alumni:** UAM, UPV, ...
- **Asociaciones de amigos y antiguos alumnos:** UBU, ULL, ...



Las universidades también captan fondos privados externos para la investigación e innovación a través de sus institutos y centros de investigación, parques científicos y tecnológicos, ...

Captación de fondos y mecenazgo en la universidad pública española

(Micromecenazgo/Mapa de universidades públicas)

13

Iniciativas a nivel institucional de *crowdfunding* en la universidad pública española:

CON PLATAFORMAS DE CROWDFUNDING EXTERNAS A LA UNIVERSIDAD

- ❑ **Proyecto SUMA UPC:** Liderado por el Programa UPC 21 de la Universitat Politècnica de Catalunya
- ❑ **Programa CROWD UC3M:** Impulsado por el Vicerrectorado de Investigación y Transferencia de la UC3M
- ❑ **Programa #UNIAcapitalRiego** de la Universidad Internacional de Andalucía
- ❑ **Proyecto UNIEMPRESA** de la Universitat de València

CON PLATAFORMA PROPIA

- ❑ **Plataforma de crowdfunding mULLtiplica** por iniciativa de la Fundación General de la Universidad de La Laguna



Algunos grupos de investigación, spin-off, start-ups, ... buscan financiación de los proyectos o ideas que han creado a través de microdonaciones de particulares (FFF)

Captación de fondos y mecenazgo en la universidad pública española (Futuro)

14

Challenges:

VISIBILITY

- **Incrementar la visibilidad de la institución** (mejorar la imagen y acercar la universidad a la sociedad)

SOCIAL
ENGAGEMENT

- **Fortalecer la relación de la universidad con el mundo exterior no académico** (estrechar las relaciones con la industria, autoridades públicas y sociedad)

TRAINING

- **Atraer a personal cualificado experto en este tipo de actividades** (para obtener ingresos para financiar proyectos y actividades de la universidad)

SUSTAINABILITY

- **Conseguir reducir la dependencia de la financiación pública** (especialmente en actividades punteras de investigación e innovación)

Conclusiones (Reflexiones finales)

- A nivel internacional, se constata una **alta correlación** entre el prestigio de las universidades y el volumen de financiación por fundraising .
- A nivel de país, las universidades públicas españolas que sean pioneras en la adopción de **estrategias de desarrollo** y de un marco institucional favorable al FR serán las que obtengan **más réditos sociales y retornos financieros** a largo plazo.
- **Estas universidades pioneras no sólo generarán más fondos filantrópicos sino que conquistarán un mayor apoyo de la comunidad universitaria y serán mejor valoradas por los *stakeholders* y la sociedad.**



El desarrollo de una estrategia ligada a un fundraising de vanguardia en las universidades españolas será una fuente de competitividad a largo plazo

Gracias por su amable atención
Thank you for your kind attention
Gràcies por la vostra atenció

Carmen Pérez Esparrells

carmen.perez@uam.es

<https://www.uam.es/carmen.perez>

