



UNIVERSIDAD DE CHILE
FACULTAD DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS
ESCUELA DE ECONOMÍA Y ADMINISTRACIÓN

FILANTROPÍA Y FINANCIAMIENTO DE LA EDUCACIÓN SUPERIOR EN CHILE

Seminario para optar al título de
Ingeniero Comercial, Mención Administración

Participantes:

Sofía Barberis Pereira

Nicole Contreras Alfaro

Profesor Guía:

Gustavo Amtmann Darras

Santiago - 2014

Abstracto

Poco se conoce de filantropía en Chile. Sin embargo, los números nos muestran que los aportes que realizan privados a la cultura -en especial a la educación- cada vez toman más fuerza. La filantropía ha fundado universidades y levantado espacios para la cultura, por lo que le debemos espacios de discusión y difusión.

A través de esta investigación comprendimos la capacidad generadora de cambios que tiene la filantropía en Chile, especialmente en la educación superior. Para fortalecerla, los agentes sociales involucrados necesitan conectarse y establecer relaciones de largo plazo, con un fin primario: crear una mejor sociedad, en base al conocimiento e igualdad de condiciones.

La educación superior en Chile se caracteriza por tener altos aranceles y pocas desarrolladas ayudas estudiantiles –aspecto que ha mejorado en los últimos años pero lejos de otros países OCDE con niveles arancelarios parecidos.

A pesar de que diferimos en muchos aspectos con la cultura filantrópica de Estados Unidos, podemos sacar lecciones valiosas de ella. Una importante, son las redes de ex alumnos que apoyan generosamente a sus alma maters. A partir de estos análisis proponemos buenas prácticas para seguir fortaleciendo la educación en nuestro país, de la mano de una cultura filantrópica, en recaudación de fondos, aspectos a considerar al momento de donar, y el rol que debiese jugar el estado.

Queda propuesto para futuras investigaciones analizar el impacto cuantitativo de la nueva ley de donaciones culturales en las recaudaciones de donantes privados para las instituciones de educación superior. Así como profundizar en *fundrising* con los ex alumnos de las instituciones educadoras.

Contenido

Abstracto.....	3
INTRODUCCIÓN.....	6
CAPITULO I. Sobre la Filantropía.....	6
Significado.....	6
El impulso filantrópico.....	6
Expresiones históricas.....	7
Fuentes.....	8
Donantes privados.....	8
Empresas.....	8
Las Fundaciones.....	9
Filantropía entre países.....	10
Cultura filantrópica.....	11
CAPITULO II: Filantropía y financiamiento de educación superior.....	14
Fondos patrimoniales.....	14
Un poco de la historia de Estados Unidos.....	15
Capítulo III: Datos comparativos sobre la Financiación de la educación superior.....	16
Financiación de la educación superior entre países.....	16
Financiación de la educación superior: Enfoques de los países.....	20
Mejoras en sistema de ayudas estudiantiles en Chile.....	21
CAPITULO IV: Radiografía Financiamiento Educación Superior en Chile.....	22
Fuentes de financiamiento de las IES.....	22
Ley de donaciones a IES en Chile.....	30
Incentivos, modificación ley de donaciones.....	30
Beneficio tributario sujeto a ley de donaciones.....	34
Requisitos empresas y entidades donantes.....	35
Estadísticas anuales establecimientos educación superior en Chile.....	35
Efectos de las modificaciones a la ley en el sector educacional superior y Evolución de las donaciones tras cambio tributario.....	35
Datos históricos en materia de donaciones al sector universitario entre 2001-2013.....	37
Análisis de las donaciones.....	40
Problema público-privado y uso del escudo tributario.....	40

Donaciones entre 2001-2011 según tipo de establecimiento.....	43
Los donantes	45
CAPITULO V: Catalizadores de Filantropía.....	49
<i>Fundraising</i> entre alumnos egresados	49
Crear instancias de encuentro.	50
Posicionarse en la mente y corazón.	50
El objetivo principal	50
Red de apoyo.	50
Reconocer los aportes.	50
Medir el apoyo.....	50
Conclusiones y recomendaciones finales	51
Para quienes donan.....	51
Lecciones para las universidades	51
Enfrentar el cambio de forma estratégica.....	51
Explorar intenciones y disposiciones.....	51
Ir más allá de lo transaccional.....	52
Gestión y uso transparente de los fondos.....	52
Desarrollo de filantropía interna.	52
Crear ciclo virtuoso.	53
Rol del gobierno	53
Anexos.....	56
Guía Breve para el futuro filántropo	56
Sugerencias para la gestión de la filantropía.....	56
Gráficos apoyo diferencias en gasto en educación superior en países OCDE.....	59

INTRODUCCIÓN

Nuestro trabajo de investigación tiene como objetivo analizar el mundo de la filantropía en el contexto del desarrollo de las instituciones de educación superior en Chile. Conocer cuáles son las motivaciones personales para contribuir a la sociedad y cuáles son los beneficios tributarios a los que pueden acceder tanto personas como empresas.

Además buscamos aportar a la discusión del financiamiento de IES datos comparativos, análisis de la evolución histórica de las donaciones al sector y propuestas para capturar financiamiento.

Y finalmente, esperamos aportar un listado de buenas prácticas para desarrollar de forma sostenible la filantropía en la educación superior –y por qué no que estas se apliquen también a otros sectores.

CAPITULO I. Sobre la Filantropía

Significado

La filantropía es un concepto utilizado desde la Antigüedad. El origen del término se remonta a la Atenas de Pericles, del Siglo V a.C. y hace referencia a una virtud cívica que permite alcanzar la excelencia (Arete). La Academia de Platón la definió como un estado de buenas obras y hábitos correctos que emanan del amor a la humanidad, produciendo beneficios para ella, como al estado de gracia o plenitud de conciencia innatas al ser humano que los origina (Sulek, 2010).

Una concepción moderna de lo que significa filantropía es la entregada por el Profesor J. Gregory Dees¹. Quien la define como: “movilizar y desarrollar recursos privados, incluido dinero, tiempo, capital social y experiencia, para mejorar el mundo en que vivimos”. Esta definición no explora en los incentivos sino su fin mismo.

El impulso filantrópico

El impulso filantrópico se puede originar por los instintos humanos básicos de conservación y protección de la descendencia y hospitalidad para los extranjeros, por lo que no sorprende que las costumbre altruistas estén presentes universalmente en las sociedades humanas. (OECD, 2003)

¹ Faculty Director, Duke's Fuqua School of Business Center for the Advancement of Social Entrepreneurship (CASE)

Otra fuente es el orgullo. Muchas personas buscan el reconocimiento de sus pares y a través de sus riquezas construyen fundaciones estables en el tiempo que son verdaderos monumentos a su generosidad y preocupación por el prójimo.

Un motivo más concreto es el deber religioso. Este tiene un componente altruista y egoísta, al esperar una eventual recompensa por el sacrificio realizado. Todas las grandes religiones del mundo ordenan a los fieles a ser altruistas: disminuir el sufrimiento del prójimo y dar la bienvenida al forastero.

Y, un impulso más mundano sería el interés propio. Cuando existen beneficios tributarios, hay una línea muy fina entre entender el estímulo como retribución a la filantropía y la apertura de brechas de evasión fiscal y de conflicto de intereses.

Expresiones históricas

Los estudios sobre la filantropía identifican históricamente dos corrientes analíticas diferentes. Una de ellas -de orígenes religiosos- explica la filantropía como un acto caritativo que pretende aliviar el sufrimiento de las personas necesitadas, mientras que la otra considera que la filantropía parte de un acto solidario a través del cual se brindan oportunidades. Muestras de esta última interpretación se daban en las antiguas Grecia y Roma, con el apoyo a las artes y al aprendizaje, o el ofrecimiento de oportunidades al público en general (un ejemplo es el apoyo de Cayo Mecenas a los poetas del comienzo del Imperio Romano). (OECD, 2003)

En la actualidad, buena parte de la actividad filantrópica está dirigida a ayudas a los países en desarrollo. La ayuda de este tipo enviada por agentes privados se canaliza básicamente a través de las ONG y las fundaciones. En general, estas últimas aportan fondos de manera continuada, para poder financiar proyectos de largo plazo y, de este modo, permiten actuar sobre la raíz del problema. En cuanto a las ONG, habitualmente trabajan para aliviar el sufrimiento de los más desfavorecidos (por ejemplo, en casos de catástrofes naturales) y, por lo tanto, estaríamos hablando de actuaciones con un impacto más inmediato. (Curto Grau, 2012)

Fuentes

Las donaciones filantrópicas provienen de dos fuentes: de donantes individuales y de empresas que financian obras filantrópicas. Los motivos que llevan a estos dos tipos de agentes a hacer una donación son diferentes, del mismo modo que difieren en la manera de hacerlo.

Antes de continuar, puede revisar en Anexos: Sugerencias para la gestión de la filantropía

Donantes privados

Las personas naturales realizan sus donaciones basándose en las particularidades concretas de los proyectos. Así bien, dichos filántropos buscan **empatía** con los proyectos que financian e intentan comprender las circunstancias en las que viven las personas que necesitan su ayuda (Desai & Kharas, 2009).

Las causas a las que están dispuestos a contribuir son tan diversas como interiorizados estén de diversos problemas sociales. El apoyo filantrópico no sólo agrega recursos financieros a una institución, sino que también trae el compromiso intelectual y emocional del donante. Los filántropos que son atraídos por la innovación, la excelencia y la energía; sus donaciones también ayudan a impulsar estas cualidades. (HEFCE, 2012)

Actualmente, el *crowdfunding* (microdonaciones) permite reunir financiamiento para proyectos de diversa a través de medios sociales. Se trata de la cooperación entre personas que aportan dinero a un fondo común, destinado a financiar un proyecto concreto (Curto Grau, 2012). En este campo, han surgidos muchas organizaciones sin fines de lucro que son puentes entre donantes y receptores, facilitando a los donantes el seguimiento de los proyectos que financian. Muestras del éxito de esta forma de financiamiento privado es lo que ha generado Kickstarter², a la fecha se han reunido más de 1.300 millones de dólares para financiar 70.456 proyectos; y este semestre se lanzó en Chile la primera plataforma de este tipo, que financiará proyectos de innovación en el diseño chileno, daleimpulso.com.

Empresas

Si la empresa opta por considerar la filantropía como una acción estratégica, para obtener mayores beneficios tanto a nivel empresarial como social, buscará **alinear los intereses** de la empresa con los de los beneficiarios de las ayudas.

² www.kickstarter.com

- Ejemplo: Cisco Systems tiene un programa educativo (Cisco Networking Academy) que forma a administradores de sistemas de red. De esta forma, consiguen que sean más los usuarios que pueden utilizar los servicios de Cisco Systems, al mismo tiempo que ofrecen atractivos puestos de trabajo a recién graduados. (Curto Grau, 2012)

La segunda razón por la cual el sector empresarial se implica en filantropía son los beneficios fiscales que se conceden. Y, el tercer motivo que explica las donaciones empresariales es la motivación puramente altruista del empresario, quien puede considerar, simplemente, que tiene un deber con la sociedad.

La creciente demanda de servicios en el ámbito social ha hecho que los gobiernos tengan que priorizar la provisión de este tipo de servicios, en detrimento de la cultura. Por ello, es cada vez más importante la labor que empresas y donantes privados realizan en este campo. Además, recientemente se viene observando que las relaciones entre la empresa donante (ya sea a través de actuaciones propias o vía fundaciones) y la institución cultural tienden a ser cada vez más estables en el tiempo, lo cual es positivo para el desarrollo de proyectos culturales y artísticos a largo plazo.

Las Fundaciones

Para que las fundaciones utilicen todo su potencial como generadoras de progreso social, (Porter & Kramer, 1999) sugieren cuatro caminos a seguir:

1. Selección de los mejores receptores de ayudas: las fundaciones deben hacer un gran esfuerzo a la hora de evaluar y seleccionar a las instituciones receptoras de los recursos. Se debe primar aquellas que actúen de una manera más eficiente a la hora de paliar problemas sociales. De este modo, la fundación se asegura de que los fondos se utilizan de la forma más productiva posible.
2. E buen uso de técnicas de evaluación y selección debe servir a la fundación para señalar su modo eficiente de trabajar y que ello sirva de ejemplo para otros donantes.
3. Mejora del desempeño de las instituciones receptoras: el rol de las fundaciones no debe limitarse a prestar dinero, sino que, para conseguir un mejor uso de estos fondos, tienen que implicarse en la actividad de los receptores, ayudando a garantizar el uso eficiente de los recursos.
4. Promoción de la investigación: la mejor forma de crear valor social es mediante el fomento de la investigación que busque las formas más eficientes de solventar los problemas sociales. Por

ejemplo, las fundaciones pueden crear centros que investiguen aspectos medioambientales, o que estudien los efectos de la educación y la sanidad sobre el desarrollo económico, etc. Si bien ya hay fundaciones que han seguido este camino, hasta el momento son pocas.

Hay críticas, como la de Ahn (Ahn, 2007), que consideran que los fondos con fines benéficos, canalizados a través de fundaciones, han ayudado a “perpetuar instituciones al servicio de la élite”. Por ello, abogan por reformas fiscales más contundentes que eviten desde el inicio que la riqueza se concentre en un número reducido de individuos. Pero esta cuestión es discutible, ya que alguien podría afirmar que el dinero recaudado vía impuestos también puede ser utilizado incorrectamente por los gobiernos o los políticos para perpetuarse en el poder.

Filantropía entre países

Existen pocos informes que ofrezcan un análisis comparativo de la filantropía entre países. El proyecto comparativo del sector sin fines de lucro realizado por la Universidad Johns Hopkins³ entrega información consolidada entre 1995 y 2000 sobre la filantropía en 36 países -entre los que no se encuentra Chile. A partir de este estudio, en la Ilustración 1 presentamos el porcentaje de producto interior bruto (PIB) que la filantropía –entendida como donaciones- representa para cada país.

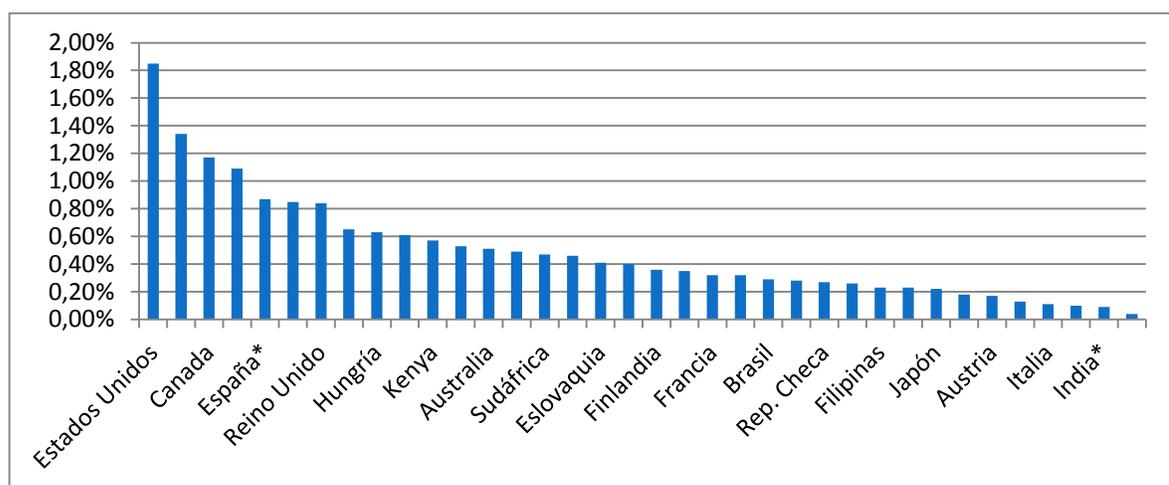


Ilustración 1. Donaciones como porcentaje del PIB de cada país. (*)No considera donaciones a instituciones religiosas.

Fuente: ccss.jhu.edu

³ El estudio fue dirigido por Lester M. Salomon y culminó en el libro *Global Civil Society: Dimensions of the Nonprofit Sector*, Vol. 2 (Salamon, Lester M., Sokolowski, S.W., and Associates; Kumarian Press, 2004).

En Estados Unidos, Israel, Canadá y Argentina solo las donaciones comprenden más de un punto porcentual del PIB. En Chile, la filantropía crece a medida que aumenta la riqueza del país, pero está lejos de los niveles de EE.UU. Hoy, según diversos expertos, las personas y empresas destinan a este tipo de actividades algo así como el 0,5% del PIB: unos 1.255 millones de dólares anuales. (Willoughby, 2012)

Otros hechos que podemos destacar de este estudio es que en los países desarrollados en promedio el 15% de la población adulta participa en el sector *nonprofit*, ya sea como trabajador pagado o como voluntario. Esta cifra se reduce a un 6% para los países en vías o transición de desarrollo. Los sectores que poseen mayor participación de fuerza civil son: cultura, educación, servicio social y salud. En la Ilustración 2 se puede distinguir que las prioridades varían entre países desarrollados y en vías de desarrollo.

	Cultura	Educación	Salud	Servicio Social	Desarrollo	Profesional
Países en vías de desarrollo	16,6%	24,9%	9,7%	19,3%	9,4%	8,6%
Países desarrollados	21,4%	20,4%	18,5%	20,2%	5,2%	4,8%

Ilustración 2. Campos de actuación a los que va destinada la filantropía, en términos de fuerza laboral

Como es lógico, en los países menos industrializados se valora los aportes en el sector educacional ya que permiten mejorar la calidad de vida futura de los individuos que componen una sociedad. Así como también, es muy importante el volumen de trabajadores en el sector del desarrollo económico, en contraposición con lo que ocurre en los países industrializados.

El país que se destaca como referente en el desarrollo de la filantropía privada es Estados Unidos. Las cifras que lo avalan son: 3,94% de su PIB es generado por acciones filantrópicas -un 1,85% corresponde a donaciones y un 2,18% a la valorización de la fuerza de trabajo del voluntariado. Cerca de 45 mil personas -22% de la población adulta- participan del sector, como trabajadores pagados o voluntarios. (Center for Civil Society Studies, Johns Hopkins University, 2013)

Cultura filantrópica

Mientras que en Chile existe escasa información de quienes son los donantes y cuyas causas prefieren mantener en el anonimato, en Estados Unidos la visibilidad y aprobación social de grandes donaciones contrastan con el resto del continente.

Las cifras nos separan así como también lo hace la cultura. Hay dos concepciones claves que nos ayudaran a entender las diferencias culturales entre Chile y EE.UU., estas son: 1) concepción del éxito, 2) concepción de la riqueza. Para comprender ambas concepciones citaremos a Matías Rivera, quien entrevistó a diecisiete individuos de alto patrimonio en el país y a once expertos en donaciones buscando las razones de la diferencia entre Estados Unidos y Chile, y a Mario Kreutzberger, director de la Organización Internacional de Teletones y rostro emblemático de campañas de beneficencia para niños y jóvenes discapacitados.

Sobre el éxito: Rivera relata: “Los hallazgos incluyen una aversión cultural a recibir reconocimiento público por donaciones en Chile”; Mario Kreutzberger, complementa: “En Estados Unidos tú exhibes el éxito. Aquí es lo contrario: si eres exitoso, especialmente en el ámbito comercial, te escondes para que no moleste Impuestos Internos, tus amigos, o tus familiares”; “creo que tiene que ser parte del honor del éxito el poder contribuir, tener esta responsabilidad social vigente”.

Sobre la riqueza: “Una gran diferencia con EE.UU. es que allá hay una concepción más individual de la riqueza, mientras que en Chile es familiar. Los entrevistados sentían que la fortuna no era suya y por eso no sentían la libertad de donarla toda. En EE.UU. hay muchos casos de individuos que donan grandes porcentajes de sus fortunas e incluso sus fortunas completas antes de morir.” (Rivera, 2012)

Ted Turner, dueño de CNN, marco un precedente y modelo a seguir para sus pares en EE.UU. En 1998 anunció que donaría un tercio de todo lo que poseía. Matthew Bishop, director jefe del The Economist en Nueva York y coautor del libro “Filantrocapitalismo: cómo los ricos pueden cambiar el mundo”, interpreta el acto de Turner como revolucionario y ejemplo mundial de filantropía ahora imitado por Bill Gates, Warren Buffett, entre otros, que buscan dejar un legado.

Mucho antes de Turner, Gates y Buffett, en Estados Unidos estuvieron Carnegie y Rockefeller a fines del siglo XIX. Ellos crearon esta cultura de benefactores. Ellos fueron los primeros héroes de la filantropía moderna. El primero, Andrew Carnegie, llegó a Estados Unidos desde Escocia a los 13 años, como un inmigrante cualquiera y terminó siendo dueño de la U.S. Steel, compañía acerera que existe hasta hoy. Sin embargo, a los 57 años decidió dedicarse a devolverle lo que sentía que Estados Unidos le había dado. Construyó cuatro mil bibliotecas públicas, creó un fondo de pensiones para los profesores universitarios e hizo donaciones a instituciones de educación

superior. John D. Rockefeller, por su parte, donó la mitad de su fortuna al morir y dedicó gran parte de sus últimos años de vida a la filantropía. (Garnham & Maldonado, 2012)

La filantropía es una mezcla público-privada surgida al interior del capitalismo norteamericano y que no ha sido fácil exportar con éxito. “La caridad había sido para los necesitados, la filantropía sería para la humanidad”, escribe Olivier Zunz (Zunz, 2012, loc. 240). Este es un primer distingo que se desprende de la experiencia de Estados Unidos. Como vio ya Tocqueville el sistema americano depende mucho del “arte de la asociación” y la filantropía es una expresión de esa capacidad de servir causas comunes desde la iniciativa privada. (Fontaine, 2012)

Uno de los hitos actuales de la filantropía estadounidense surgió con la iniciativa “Giving Pledge”⁴, que agrupa hasta hoy en día a 128 familias y/o personas que se comprometen a donar al menos la mitad de su riqueza, antes o después de su muerte, a causas benéficas. Salta a la vista el tremendo poder legitimador del capitalismo que tiene algo así. (FONTAINE) Este grupo goza de reconocimiento público por destinar parte de su fortuna a la filantropía y, a su vez, contribuyen a formar una masa crítica que modela comportamientos a seguir por las masas (Willoughby, 2012). Es así como se concibe la posesión de riqueza como un medio para ir en beneficios de otros y no como negativamente se concibe en Chile: inequidad en la distribución del ingreso.

Pero podemos escarbar en nuestra propia tradición: “En Chile la filantropía fue una práctica frecuente en el siglo XIX, cuando las donaciones se canalizaban a través de organizaciones especialmente vinculadas a la Iglesia Católica. Hacia fines de ese siglo el hábito comenzó a decaer y luego vino el empobrecimiento de la elite adinerada. El tema volvió a emerger en 1986 con la primera ley que otorgó beneficios fiscales a las donaciones. El desafío actual es moldear una nueva cultura, que se apoye en la confianza social para incentivar la filantropía y así ayudar a sustentar una sociedad más pluralista y socialmente integrada” (Marshall, 2012)

Las donaciones públicas parecen ir en contra de las costumbres chilenas. Pero para lograr extender una cultura filantrópica hay que salir del anonimato y se requiere de líderes –modelos a seguir- dispuestos a hacer filantropía y recibir reconocimiento público por ello.

⁴ Para conocer detalles de quienes participan en esta iniciativa: givingpledge.org

CAPITULO II: Filantropía y financiamiento de educación superior

Fondos patrimoniales

Las formas de financiamiento pueden ser muy diversas. Lo importante es que exista un compromiso con la educación.

Según el prestigioso Ranking Académico de las Universidades del Mundo (Academic Ranking of World Universities – ARWU)⁵, dieciséis de las veinte universidades que se presentan actualmente con las mejores puntuaciones son estadounidenses. Y es importante notar que la mayoría de ellas se financian a través de fondos patrimoniales (*endowment funds*), cuyo rendimiento en cualquier modalidad de inversión es usado para el desarrollo institucional.

Harvard, ubicada en la primera posición en el ranking mencionado es la universidad norteamericana que además posee el mayor fondo patrimonial, alcanzado un monto de 32.334 billones de dólares en el 2013, un 6,2%⁶ mayor que el fondo del año anterior.

Es una fundación privada sin fines de lucro, cuyos ingresos provienen sólo en un 20% de la matrícula que pagan sus alumnos, recibe moderados aportes fiscales y basa su funcionamiento en donaciones de sus redes de egresados y de grandes empresas.

Institution	Endowment Funds 2013 (billion USD)	ARWU
Harvard University	32.334	1
Yale University	20.780	11
University of Texas	20.448	39
Stanford University	18.668	2
Princeton University	18.200	6
Massachusetts Institute of Technology (MIT)	11.005	3
Texas A&M University System	8.732	96
University of Michigan	8.382	22
Columbia University	8.197	8
Northwestern University	7.883	28
University of Pennsylvania	7.741	16

Ilustración 3. Principales fondos de inversiones de universidades de EE.UU.

⁵ <http://www.shanghairanking.com/es/ARWU2014.html>

⁶ <http://www.nacubo.org/Documents/EndowmentFiles/2013NCSEEndowmentMarket%20ValuesRevisedFeb142014.pdf>

Un poco de la historia de Estados Unidos

Los preceptos bíblicos son la base de la filantropía privada en Occidente (OECD, 2003). Las primeras universidades formadas en Estados Unidos –antes de su independencia- fueron en gran medida impulsadas por la Iglesia y la colonia británica (Huff, 1987). Estas instituciones tenían como fin promover los valores cristianos y expandir el conocimiento. Destacan las muestras tempranas de filantropía del joven ministro John Harvard de Charlestown, que a su muerte en 1638 dejó su biblioteca y la mitad de su patrimonio a la institución⁷ que lleva actualmente su nombre; y del mercader galés Elihu Yale quien donó las ganancias de la venta de nueve fardos de productos, 417 libros, y un cuadro del Rey Jorge I⁸. En la Figura 1 podemos ver en resumen cuándo y quienes fueron los fundadores de las primeras universidades estadounidenses, donde destaca sus tempranas fundaciones e historias vinculadas con la Iglesia británica.

Universidad	Fundación	Fundadores	Denominación	Tipo actual
Harvard	1636	Colonia británica de la Bahía de Massachusset	Purita	Privada
The College of William and Mary	1693	Líderes Iglesia en Virginia	Anglicana	Pública
Yale	1701	Clero colonial en New Haven	Presbiteriana	Privada
Princeton	1746	Colonia británica	Presbiteriana	Privada
Pensilvania	1751	Propulsor Benjamín Franklin	Laica	Privada
Columbia	1754	Colonia británica	Anglicana	Privada
Brown	1764	Reverendo James Manning	Baptista	Privada
Dartmouth College	1769	Reverendo Eleazar Wheelock	Presbiteriana	Privada
Georgetown	1789	Compañía de Jesús (jesuitas)	Católica	Privada

Ilustración 4. Orígenes de las primeras universidades de Estados Unidos

Luego de la Guerra Civil, nace en Estados Unidos una filantropía desapegada de la religión y se consolida a comienzos del siglo XX. “John Hopkins, Ezra Cornell, Leland Stanford y John D. Rockefeller, fundan las célebres universidades de: John Hopkins, Cornell, Stanford y Chicago. Su proyecto es modernizar la vida universitaria, desarrollar las ciencias, las humanidades y las profesiones universitarias con rigor académico y sin la tutela de las órdenes religiosas.

⁷ Fuente: harvard.edu/history

⁸ Fuente: yale.edu/about/pdfs/spanish.pdf

“El modelo para los filántropos norteamericanos fue el mecenazgo de la nobleza burguesa de las ciudades italianas que financian el Renacimiento en Florencia, en Siena, en Milán, en Roma. Los Medicis eran banqueros.”. (Fontaine, 2012)

Capítulo III: Datos comparativos sobre la Financiación de la educación superior

Financiación de la educación superior entre países

En esta sección revisaremos la inversión de recursos financieros en educación terciaria realizada en Chile y comparada con otros países miembros de la OCDE o en su conjunto, distinguiendo por separado a los países europeos (EU21). Los datos utilizados fueron obtenidos de el informe Education at a Glance, 2014.

Si nos preguntamos qué proporción de la riqueza nacional está destinada a la educación superior, nos sorprenderemos al notar que Chile con 2,4 puntos porcentuales de su PIB, sea solo superado por Canadá (2,8), Estados Unidos (2,7) y Corea (2,6). Siendo el promedio OCDE de 1,6 y EU21 de 1,4. De este 2,4% de riqueza invertida en educación superior, un 0,8% proviene de fuentes públicas y 1,7% de fuentes privadas.

Es importante destacar que tanto en Chile, Estados Unidos y Korea, las fuentes privadas son las financian la mayoría del gasto.

Analizando el gasto podemos determinar por país a qué nivel educacional se le da prioridad. Por ejemplo, los únicos países que invierten más de 1 punto porcentual de su PIB en educación preescolar son Dinamarca e Islandia –ambos países con tasas superiores al 95% en matrícula preescolar a los 3 años en 2012⁹. La educación preescolar se asocia con un mejor rendimiento en la escuela más adelante. Alumnos de quince años de edad, que habían asistido a por lo menos un año de preescolar se desempeñan mejor en el Programa para la Evaluación Internacional de Alumnos (PISA) de quienes no lo hicieron, incluso teniendo en cuenta sus antecedentes socioeconómicos (OECD, 2014). Islandia y Dinamarca con promedios PISA 2012 de 485 y 496, respectivamente, demuestran retornos positivos a la inversión en educación temprana.

⁹ Link a datos estadísticos y gráfica: dx.doi.org/10.1787/888933118409

El aumento en el gasto en educación en Chile responde a cambios socioculturales. Para el 2011, un 17,8% de la población adulta de Chile entre 25 y 64 años contaba con educación superior, ubicándonos muy por debajo del promedio OCDE (32,6% en 2012)¹⁰. Para revertir esta situación la

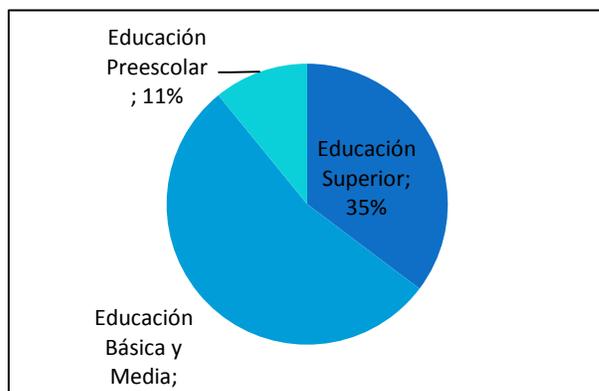


Ilustración 5. Gasto en instituciones educativas como porcentaje del PIB, por niveles de educación (2011) en Chile

cobertura de la educación superior en Chile se amplió.

En la Ilustración 5 mostramos como se divide por niveles el gasto en institucionales educacionales en Chile. El porcentaje destinada a educación superior es comparativamente mayor al promedio OCDE (26%) El crecimiento del gasto por alumno en educación superior (de 8%) también superó al promedio de los países de la OCDE.

Para entender si el gasto en educación se encuentra al nivel esperado para el nivel de desarrollo de cada país, se utiliza cada PIB per cápita. Chile se encuentra en un nivel esperado.

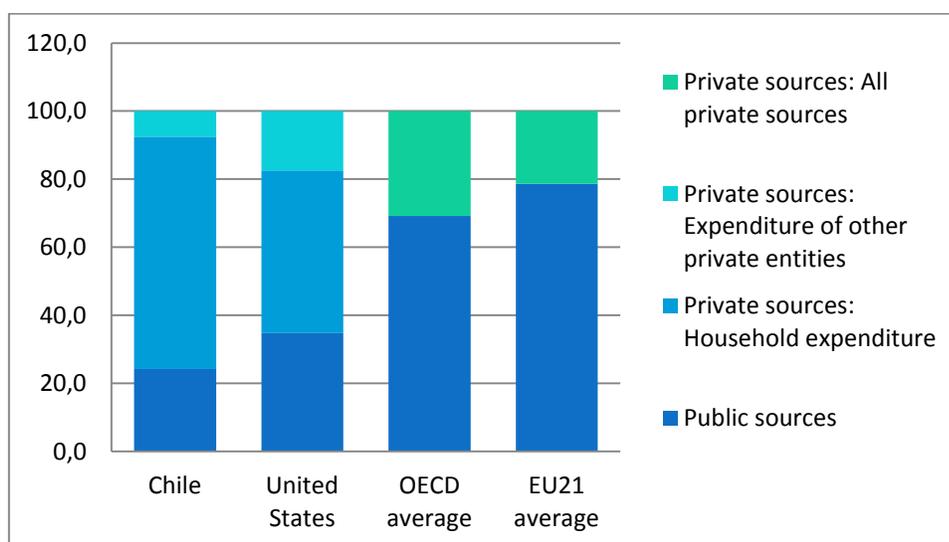


Ilustración 6. Proporción relativa del gasto público y privado en instituciones de educación terciaria, después de las transferencias de recursos públicos (2011)

En relación a las fuentes del gasto total, 24,2% proviene de fondos públicos, mientras que las familias financian la mayor parte del gasto, un 68,3%. El 7,5% restante viene de entidades

¹⁰ Link a base estadística y gráfica: <http://dx.doi.org/10.1787/888933114951>

privadas. Este último indicador no representa la realidad en Chile, ya que en este caso la OCDE considera las ayudas estudiantiles como aporte privado, por lo que, al corregirlo, los fondos públicos llegan casi a 30%.

En el contexto anterior, es interesante mencionar que existe una tendencia en los países de la OCDE a aumentar la participación del gasto privado en todos los niveles en general, pero especialmente en la Educación Superior: en el año 2000, un 23% de los recursos provenía de fondos privados, mientras que en el año 2011 este porcentaje ascendió a un 30,8%.

Los países con mayores índices de filantropía, en general, son los que presentan un mayor gasto privado de empresas u otras entidades –se excluye el gasto realizado por las familias.

País	Gasto de otros privados (% del total de gasto en educación superior)
Korea	28,9
Canada	22,6
Israel	20,1
United States	17,4
Australia	15,4
Japan	14,6
Netherlands	14,1
Czech Republic	11,2
Austria	10,5
Sweden	10,3

Asimismo, cabe destacar que casi 50% de los alumnos que estudia carreras universitarias en instituciones públicas o privadas, recibe algún tipo de ayuda estatal en forma de crédito subsidiado (32% de los alumnos), beca (13% de los alumnos) o ambas (4% de los alumnos), lo cual contribuye a disminuir la carga presente de las familias que tienen algún integrante estudiando en la Educación Superior.

Finalmente, se presentan los aranceles de pregrado de las instituciones de Educación Superior (obtenidos a través de los precios de lista). Chile presenta cifras inferiores a la OCDE en el caso de las instituciones privadas sin financiamiento público (\$6.200 versus \$6.800 dólares) y superiores al promedio de la OCDE en el caso de las instituciones cuyo dueño es el Estado (US\$5.800, versus \$2.700 dólares) y de las instituciones privadas con financiamiento público (universidades privadas del CRUCH), siendo de \$6.900 dólares en relación a \$2.700 dólares para el promedio de la OCDE.

El premio por terminar la Educación Superior en Chile, es también superior al promedio de la OCDE. En 2011, el premio fue 2,6 veces el salario de alguien que completó la Educación Media. Esta cifra es de 1,57 para el promedio de la OCDE. En el caso de quienes se titulan de carreras técnicas y profesionales en Chile, éste es de 1,5 y para aquéllos provenientes de carreras

universitarias esta cifra es 3. En ambos casos superan a las respectivas para el promedio de países de la OCDE, de 1,25 y 1,7.

Un aspecto preocupante, es que de la inversión que se destina a la educación una fracción pequeña de esta (20%) se destina a investigación y desarrollo, en comparación con el promedio OCDE que casi nos duplica (38%). Es evidente que Chile debe evolucionar hacia una economía fuerte basada en el conocimiento, fomentando la investigación e innovación. Para esto el rol que ejerzan las universidades es fundamental.

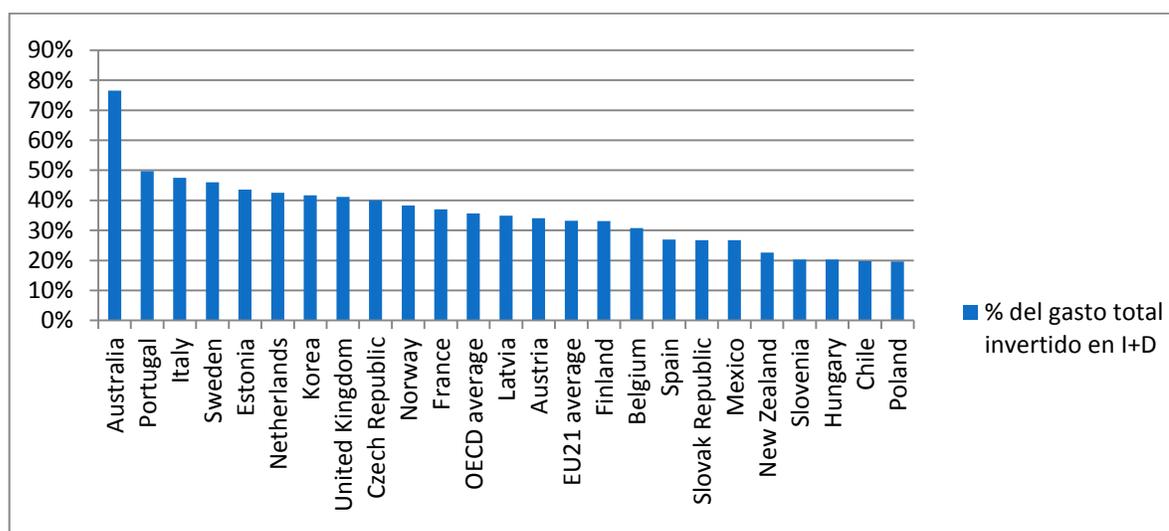


Ilustración 7. Proporción del gasto total en educación superior de cada país usado en actividades de Investigación y Desarrollo (2011)

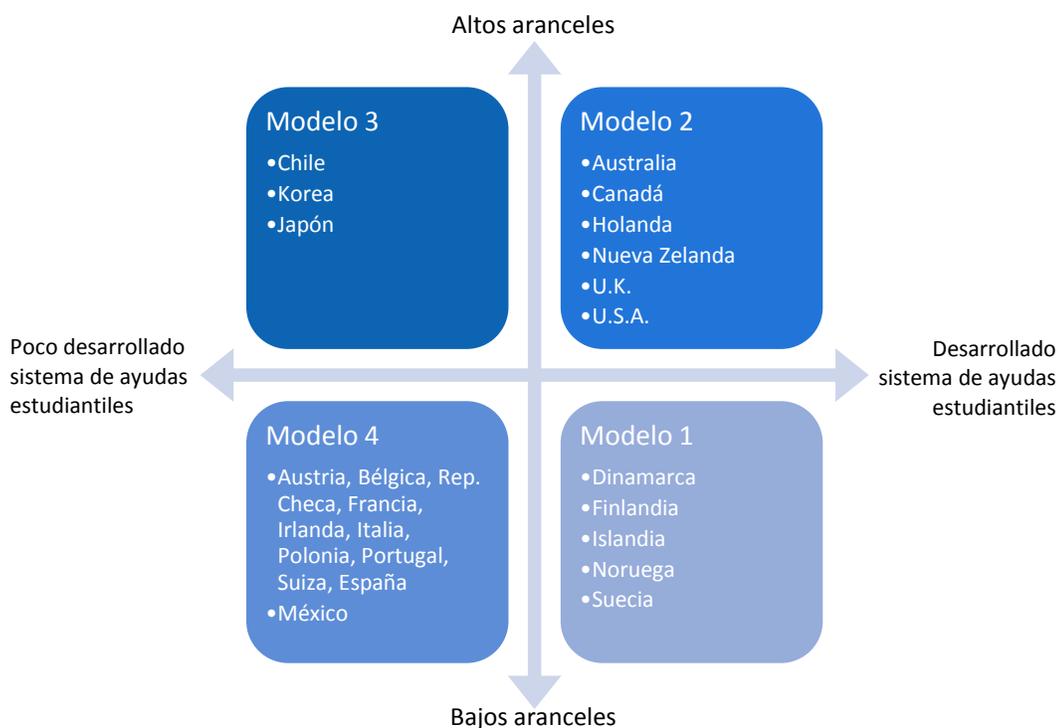


Ilustración 8. Modelos de financiación de educación superior

Financiación de la educación superior: Enfoques de los países

Los países de la OCDE difieren dramáticamente en la forma en que el costo de la educación superior es compartido entre los gobiernos, los estudiantes y sus familias, y otras entidades privadas - y en el apoyo financiero que prestan a los estudiantes.

Para simplificar podemos agrupar a los países en 4 modelos, de acuerdo a dos factores: el nivel de los aranceles y la ayuda financiera disponible para los estudiantes.

Modelo 1: Países sin o bajos aranceles y sistema de apoyo generosos. Son países nórdicos, cuyas estructuras fiscales son progresivas -altos impuesto sobre la renta. Se rigen bajo el principio de que el acceso a la educación superior es un derecho, y no un privilegio. La tasa de entrada es alta (74%), fomentada por la cobertura de las subvenciones y/o préstamos públicos que benefician a un 55%. El modelo está en duda debido a las crisis económicas que producen reducciones en el gasto fiscal destinadas a la educación.

Modelo 2: Países con altos aranceles y sistema de apoyo bien desarrollados. Grupo formado por ex colonias británicas, U.K. y Holanda. A pesar de los altos aranceles (que sobrepasan los USD 1500), la tasa entrada es de 75%. Más del 75% de los estudiantes recibe apoyo público. Son países donde las entidades privadas (por ejemplo, empresas privadas y organizaciones sin fines de lucro) más contribuyen a la financiación de las instituciones de educación superior. Este modelo puede ser una forma efectiva para los países para aumentar el acceso a la educación superior. Sin embargo, durante los períodos de crisis económica, las tasas altas de matrícula imponen una considerable carga financiera para los estudiantes y sus familias y puede desalentar a algunos de ellos.

Modelo 3: Países con altos aranceles y sistemas de apoyo menos desarrollados. En Chile, Japón y Corea, la mayoría de los estudiantes pagan altos aranceles (en promedio, más de USD 4500), y tienen bajas ayudas estudiantiles, imponiendo una pesada carga financiera para los estudiantes y sus familias. Las tasas de ingreso están por debajo de la media de la OCDE en Chile (45%) y Japón (52%), pero por encima de ella significativamente en Corea (69%).

Modelo 4: Países con bajos aranceles y sistemas de ayudas menos desarrolladas. Incluye al resto de países europeos y México. Tienen relativamente bajas barreras de entrada y bajas ayudas estudiantiles -solo para grupos específicos. Los aranceles en instituciones públicas no sobrepasan los USD 1300 y menos del 40% de los estudiantes se beneficia del soporte público, además no poseen sistemas de crédito público. La tasa de entrada es baja (56%).

Mejoras en sistema de ayudas estudiantiles en Chile

Aranceles altos y escasa ayuda estudiantil, ponen en aprietos a las familias chilenas. Durante los últimos años, se han seguido tomando medidas en esta línea. Entre otras, destaca la rebaja de la tasa de interés de los créditos con aval del Estado de 6% a 2% (y de tasa de crédito CORFO desde 8% a 2%) y adecuación de los pagos según los ingresos de cada individuo; ampliación de becas a la clase media y rebaja en exigencias para los alumnos más vulnerables (hoy se entregan 314.000 beneficios en relación a 118.000 en 2009); becas para estudiantes de cursos superiores (antes sólo se podía postular en primer año); y el proyecto de ley que crea un nuevo sistema único de financiamiento para todos los estudiantes a cargo de una Agencia Estatal; entre otros. Todo lo anterior, debiera permitir importantes cambios en los indicadores y la situación de los jóvenes en la Educación Superior.

CAPITULO IV: Radiografía Financiamiento Educación Superior en Chile

Fuentes de financiamiento de las IES

Mediante una recopilación de los estados financieros de las universidades, institutos profesionales y centros de formación técnica del país, análisis realizado por el MINEDUC durante el año 2012 con fines estadísticos para futuras investigaciones durante 2013, se concluyó que las principales fuentes de ingresos de las instituciones de educación superior (IES) son¹¹:

1. Aranceles de Pregrado:

El Arancel de Pre Grado es una suma que corresponde pagar a cada uno de los alumnos que ingresen a la universidad o instituto en cuestión para acceder a los derechos de cursar las diferentes asignaturas que las casas de estudios imparten. El pago de este arancel es requisito para obtener un grado académico o título profesional universitario. El arancel de pregrado comúnmente se divide en dos montos de dinero: El derecho básico de matrícula se paga íntegramente al momento de matricularse y es anual, esta suma es la cual concede el derecho de inscripción para cursar las asignaturas. El mayor porcentaje del arancel de pregrado lo conforma un arancel anual que otorga el derecho de cursar asignaturas y acceder a beneficios futuros. Además y concede al alumno el registro de alumno regular y la posibilidad de acceder a títulos y grados.

Este último puede ser pagado en cuotas (pagarés) o en efectivo, según las modalidades que ofrezca la casa de estudios. Adicionalmente, en este apartado se contabilizan los beneficios en créditos estudiantiles brindados por el Estado: Crédito con aval del estado (canalizado a través de distintos bancos principalmente destinados a IES privados), Créditos del fondo solidario, (para estudiantes matriculados en universidades pertenecientes al consejo de rectores) y Créditos CORFO (otorgado a través de diferentes bancos). Entre otros créditos menos populares encontramos créditos particulares brindados por empresas y bancos etc... Estos créditos pueden ser totales o parciales y van a pagar directamente a la casa de estudios. El 64% de los ingresos operacionales de las universidades provienen de los aranceles de pregrado, financiados tanto por las ayudas estudiantiles como por los propios estudiantes. Las ayudas estudiantiles del Estado representan el 31,3% del total de aranceles de pregrado.

2. Aportes Basales y Fondos Concursables:

¹¹ En orden descendente en cuanto a la magnitud de los montos

Entre los aportes basales y los fondos concursables más relevantes otorgados por el estado tenemos:

Fondo Basal por Desempeño: Creado en 2012, es un fondo para financiamiento a instituciones de educación superior que está dirigido a las 25 universidades del Consejo de Rectores. Es un Fondo de carácter plurianual y de renovación vinculada al cumplimiento de resultados y la disponibilidad de recursos en la Ley de Presupuestos de cada año.

Fondo de Fortalecimiento CRUCH: Este fondo fue creado en el 2011 con una orientación única a las universidades del Consejo de Rectores con el propósito de fortalecer a las IES en materia de infraestructura, el plantel así como apoyo docente para el desarrollo y mejoramiento del aprendizaje de los alumnos de pregrado principalmente del quintil 1 y 2. Su asignación realiza en base a una fórmula establecida.

Concurso de Proyectos para el Fortalecimiento de la Calidad Educación Técnica y Profesional: Fondo creado en el 2012, donde se busca la asignación de recursos destinados al apoyo y fortalecimiento institucional de Institutos profesionales y Técnicos para contribuir a su acreditación y el mejoramiento de la calidad de la enseñanza.

Programa Beca Nivelación Académica: El programa fue creado en 2014 siendo su objetivo promover mayor equidad en la educación superior y lograr que los estudiantes beneficiarios alcancen éxito académico a través de la implementación de programas institucionales pertinentes para nivelar sus competencias académicas.

Aporte Fiscal Indirecto (AFI): Destinado a la totalidad de los IES y Fuerzas Armadas de Chile reconocidos por el Ministerio de Educación de Chile como Instituciones de Educación Superior (Institutos Profesionales, Universidades del CRUCH, FF.AA, Centro de Formación Técnica y Universidades Privadas). Es un aporte monetario asignado anualmente por el Estado para los ISE que admitan a los 27.500 mejores puntajes en la PSU de los alumnos matriculados en el primer año de estudios.

Aporte Fiscal Directo (AFD): Es un fondo que el Estado otorga a las universidades del Consejo de Rectores. Este aporte consiste en un subsidio de libre disponibilidad, donde el 95% es asignado de acuerdo a bases y criterios históricos por casa IES, mientras que el otro 5% es asignado en bases que miden el desempeño anual, el número de docentes que poseen un postgrado y la cantidad de investigaciones, proyectos e investigaciones que realiza la casa de estudios.

3. Prestaciones de servicios:

Se refiere a instituciones que pertenecen a los grupos controladores o propietarios de a las casas de estudios. Estos generan ingresos que en parte son destinados a las IES. Un ejemplo es la Clínica UC, Red Salud UC, Canal 13, Club deportivo UC, entre otros, pertenecientes a la Pontificia Universidad Católica.

4. Aranceles de Postgrado:

El arancel de postgrado tiene generalmente la misma normativa que los de pregrado pero enfocado al acceso del alumno a asignaturas en materias de post título. Las opciones de beneficios en términos de créditos son menores (la mayoría de bancos, como el Banco del Estado y a través de la CORFO) pues se asume que el profesional ya cuenta con medios de financiamiento para el sustento del arancel para la obtención del grado.

5. Ingresos de cursos y programas de extensión:

Los programas de extensión universitaria tienen como objetivo influir en la integración comunitaria a través de una interacción constante con la sociedad. La tarea apunta a desarrollar impacto en temas sociales, tendenciales, culturales, educacionales y políticos. El fin es desarrollar y asegurar la presencia de la Universidad o casa de estudio en la vida social y cultural del país, y plasmar su contribución al desarrollo de conocimiento colectivo así como en materia de soluciones de problemas de esta índole. También buscan difundir los hallazgos de los proyectos de investigación que realiza la casa de estudios, esto es, conocimientos científicos, tecnológicos, y humanísticos para enriquecer la formación de los alumnos y la comunidad nacional e internacional.

Los programas de extensión se materializan en talleres de capacitación, eventos culturales, talleres recreativos artísticos y deportivos, concursos, consultorías etc.

6. Donaciones:

Corresponde a aportes realizados por entidades privadas y personas naturales, así como transferencias culturales a las IES. Estos aportes, su evolución, legislación así como el impacto en la educación superior serán materia central a tratar en este informe.

A continuación se resume parte de las estadísticas obtenidas de los estados financieros de las

universidades estatales, privadas, así como tradicionales¹².

En este estudio se incluyen los institutos profesionales y técnicos profesionales reconocidos por el estado. Los datos corresponden a una comparación para el término del año 2012¹³ de las IES.

Tipo de Institución	Cantidad de Instituciones	Matrícula total 2012	% de matrícula a total	Total de ingresos operacionales (MM\$)	Ingresos por alumno (MM\$)	Total de gastos operacionales (MM\$)	Gastos por alumno (MM\$)
Universidades Estatales tradicionales	16	175.586	16%	731.394	4,17	699.209	3,98
Universidades privadas tradicionales	9	136.189	12%	840.010	6,17	818.128	6,01
Universidades privadas	35	374.202	33%	1.034.858	2,77	947.205	2,53
Institutos Profesionales	42	301.156	27%	357.555	1,19	312.590	1,04
Centros de formación técnica	61	140.048	12%	151.329	1,08	129.623	0,93
Total general	163	1.127.181	100%	3.115.145	2,76	2.906.754	2,58

De la figura se desprende que el 84% de los alumnos que asiste a IES en 2012 van a instituciones privadas. Mientras que el total restante (16%) corresponde a alumnos que asisten a universidades públicas.

Las universidades privadas alcanzan un monto de MM\$2,77 por alumno y de MM\$ 6,17 las privadas tradicionales, mientras que las públicas reciben MM\$ 4,17 por alumno. Cabe destacar el mayor ingreso captado por parte de las universidades tradicionales estatales y privadas (aquellas pertenecientes el CRUCH, Consejo de Rectores Universidades de Chile).

A través del siguiente cuadro se muestra un desglose de la fuente de los ingresos de las IES en su totalidad.

Fuente de Ingresos	Ingresos Operacionales (MM\$)	% del Total
Aranceles de pregrado	1.989.361	63,50%
Aranceles de postgrado	110.718	3,50%
Fondos concursables y aportes basales	292.215	9,30%
Ingresos de cursos y programas de extensión	110.543	3,50%
Donaciones	57.948	1,90%
Prestaciones de servicios	450.585	14,40%
Otros ingresos	119.159	3,80%
Total general	3.130.529	100,00%

¹² Estados financieros controlados por el MINEDUC

¹³ La información se presenta como un compendio de estadísticas para el uso público para el periodo 2013.

A continuación se presenta un desglose de la estructura de los ingresos operacionales anteriores por tipo de institución.

Fuente de Ingresos	Univ. tradicionales estatales (MM\$)	Univ. tradicionales privadas (MM\$)	Univ. privadas (MM\$)	Institutos Profesionales (MM\$)	Centros de Formación Técnica (MM\$)
Aranceles de Pregrado	362.215	314.464	823.806	347.136	141.739
Aranceles de Postgrado	35.277	24.831	50.459	143	8
Fondos concursables y aportes basales	154.581	127.481	6.447	623	3.083
Ingresos de cursos y programas de extensión	30.439	32.303	37.161	6.725	3.914
Donaciones	4.229	39.396	14.042	8	273
Prestaciones de servicios	141.325	212.872	94.209	1.149	1.030
Otros Ingresos	48.689	46.879	16.043	5.138	2.410
Total general	776.755	798.227	1.042.168	360.921	152.458

El 62% de los ingresos operacionales de las universidades privadas, tradicionales y no tradicionales provienen de los aranceles de pregrado. De esta cifra, solo un 17% es recaudado por las universidades privadas del CRUCH, mientras que el 45% restante pertenece a las privadas no tradicionales.

43% de los ingresos de las universidades del CRUCH provienen de aranceles de pregrado. De esta suma, 23% es generado por las universidades estatales, mientras que un 20% corresponde a las universidades privadas. El 96% de los ingresos operacionales de los IP corresponde a aranceles de pregrado, mientras que para los CTF representa el 93%.

Las Universidades del CRUCH (estatales y privadas) reciben el 97% de los fondos concursables y aportes basales (Aportes Fiscales). Un 53% es destinado a las universidades estatales, mientras que el 44% restante es otorgado a las privadas.

El 75% de las donaciones es captado por las universidades tradicionales, donde las universidades privadas tradicionales reciben el 68% de las donaciones y las estatales solo el 7%. Las Universidades Privadas reciben un 24,2%. Los IP y CT alcanzan solo un 0,01% y un 0,47% respectivamente.

Aportes del Estado:

Corresponde a las transferencias fiscales: becas, créditos (Fondo Solidario y recompra del CAE), fondos concursables y aportes basales.

Según datos proporcionados por el MINEDUC, Chile es el tercer país de la OCDE que más recursos del estado destina a Educación como porcentaje del gasto total (datos 2011). En ese entonces, el gasto público en Educación como porcentaje del gasto total del Gobierno era de un 17,7%. El año 2014 este porcentaje llega a 21%. En otros términos, Chile destina 2,4% del PIB, por sobre el 1,6% que es el promedio de la OCDE en educación superior.

Transferencias fiscales por sobre los ingresos operacionales (según los EEFF)

Tipo de instituciones	Transferencias Fiscales (MM\$)	Ingresos Operacionales (MM\$)	Transferencia Fiscal/Ingreso Operacional
Universidades Estatales tradicionales	353.094	731.394	48,30%
Universidades privadas tradicionales	272.717	840.010	32,50%
Universidades privadas	177.008	1.034.858	17,10%
Institutos Profesionales	71.672	357.555	20,00%
Centros de formación técnica	36.997	151.329	24,40%
Total general	911.489	3.115.146	29,30%

Las transferencias del Estado a las IES equivalen al 29% de sus ingresos ^L_{SEP} operacionales (1 de cada 3 pesos).

Las transferencias del Estado (becas, créditos como fondo Solidario y CAE, fondos concursables¹⁴ y aportes basales¹⁵) a las universidades estatales representan el ^L_{SEP} 48% de sus ingresos operacionales (1 de cada 2 pesos).

El 68,6% de las transferencias del Estado van a universidades del CRUCH, las que tienen el 28% de

¹⁴ Se categorizan como Aportes por Fondos Concursables: el FDI, Fortalecimiento, Incentivo al Retiro, Desarrollo de Humanidades, Fondo Educación Superior Regional, Conicyt, Innova e Iniciativa Científico Milenio (ICM).

¹⁵ Se consideran como Aportes Basales el AFD, AFI, Basal y Convenio U. de Chile.

la matrícula. El 62% del aporte del Estado son a través de ayudas estudiantiles¹⁶ (Becas y Créditos).

Transferencias Fiscales por alumno Montos en MM\$

En MM\$	Univ. tradicionales estatales	Universidades tradicionales privadas	Universidades	Institutos Profesionales	Centros de Formación Técnica
Aportes basales	685.003	617.399	13.811	213	193
Aportes por fondos concursables	423.086	401.354	15.168	3.028	3.634
Ayuda estudiantil	902.859	983.737	444.049	234.749	260.348
Total general	2.010.948	2.002.491	473.028	237.990	264.175

El Estado transfiere sobre \$2 millones anuales por alumno en las universidades del CRUCH (estatales y no estatales) y sólo \$470 mil en las universidades privadas. Asimismo, transfiere cerca de \$250 mil anuales por alumno en los CFT e IP.

La cantidad de becas a IES ha aumentado en un 223% en los últimos 5 años: el 2009 se registra un total de 181 mil becas, mientras que en el 2014 el número sube a 381 mil becas.

Aporte exclusivo a universidades del CRUCH (estatales y no estatales):

Los fondos exclusivos¹⁷ para universidades del CRUCH han aumentado en un 31% en los últimos 5 años: el 2009 la suma era de \$195.228 millones mientras que para el año 2014 el monto sube a \$268.308 millones. Estos fondos, sumados a fondos concursables y a las ayudas  estudiantiles, hacen que el 68,6% de los fondos estatales vayan a  instituciones del CRUCH (estatales y no estatales). 

El sistema de educación superior es un sistema en crecimiento en nuestro país. En su gran mayoría muestra resultados positivos a través del tiempo en materia de inversiones fiscales y accesibilidad para los estudiantes, aunque el costo de acceso y mantención de la educación superior es elevado si se considera la realidad del país.

¹⁶ Ayudas Estudiantiles incorpora becas Mineduc, Fondo Solidario (FSCU) y CAE, entendido como los gastos efectuados en compras de cartera, incluyendo la recompra y recarga.

¹⁷ Los fondos exclusivos consideran el Aporte Fiscal Directo, Fondo Desarrollo Institucional, Universidad de Chile, Fortalecimiento Universidades del CRUCH, Basal por Desempeño Universidades, Convenio Desempeño Humanidades, Artes y Ciencias Sociales.

Es importante notar que a pesar de quienes más ingresos operacionales tienen son las universidades privadas tradicionales y no tradicionales, la gran mayoría de los estudiantes asisten a estas universidades o instituciones privadas (84%), incluyendo los IP y CT, mientras que solo el 16% restante figura matriculado en universidades estatales.

Analizando los ingresos por alumno en las IES, las universidades privadas alcanzan un monto de: MM\$ 6,17 en el caso de las tradicionales y de MM\$2,77 para las no tradicionales por alumno, por su parte, los IP y CT solo llegan a los 1,08 y 1,19 por alumno, mientras que las universidades públicas reciben MM\$ 4,17 por alumno. Los gastos por alumno siguen el mismo patrón de acuerdo al tipo de casa de estudios.

Toma relevancia analizar estos porcentajes, si consideran las fuentes de financiamiento de las casas de estudios y los dos grandes grupos que el estado considera prioridad en sus transferencias. En particular la diferencia de los montos por alumno entre las universidades privadas tradicionales frente a las universidades privadas no tradicionales, IP y CET.

De los datos anteriores, se obtiene que para el grupo de universidades tradicionales (del CRUCH), que tienen solo el 28% de la matrícula entre privadas y estatales, el ingreso por alumnos aumenta considerablemente, esto se explica fundamentalmente por la magnitud de los montos de transferencias del estado; del total de las transferencias fiscales, el 39% es destinado a las universidades estatales, el 30% a las privadas tradicionales (el 69% de las transferencias del Estado van a universidades del CRUCH), luego disminuye a un 19% para las privadas no tradicionales y un 8% y 5% para los IP y CT respectivamente. En este punto es importante la consideración de los fondos exclusivos para universidades tradicionales.

Este argumento explica parte de las diferencias de los ingresos por alumno entre las universidades privadas del CRUCH, que, al igual que las universidades estatales, se ven beneficiadas por las altas sumas de transferencias del fisco.

Un análisis adicional es el relacionado con las instituciones privadas en su totalidad frente a las estatales. Las primeras, incluidos los IP y los CT, aumentan sus porcentajes de ingresos gracias a los altos cobros en accesibilidad, de esta forma, los porcentajes anteriores son equilibrados con los mayores ingresos que obtienen las IES privadas por concepto del arancel que cobran.

En materia de donaciones también resaltan los mayores montos captados por las universidades privadas, lo que será motivo de discusión en las próximas páginas.

Ley de donaciones a IES en Chile

Incentivos, modificación ley de donaciones

La ley n° 18.775 de donaciones a universidades e institutos profesionales estatales y particulares, promulgada en 1987 durante el régimen militar y modificada en 2003 y 2008 (actualmente ley N°18.681), detalla el tema referente a las donaciones, concretamente a Instituciones que imparten educación superior, sean estas universidades o institutos profesionales.

La ley establece el beneficio a los donatarios de poder rebajar parte de sus utilidades (base imponible) del periodo del ejercicio como consecuencia de la donación. Esta franquicia recibe el nombre de escudo o beneficio tributario.

La ley además concede un descuento que figura como un crédito sobre los montos aportados, esto es, un porcentaje (50%) de los montos donados a las instituciones que califican bajo la normativa y se encuentran reconocidas por el Estado, las que se proceden a detallar más adelante.

En cuanto a las donaciones efectuadas a universidades e institutos profesionales estatales y particulares en la actualidad, la ley vigente n° 18.681, artículo n° 69, detalla los mecanismos para la obtención del beneficio tributario, los requisitos para Donantes y Donatarios, así como los usos y violaciones particulares contra los estatutos de la ley de donaciones a favor de la entidad donante y las instituciones receptoras. El detalle del funcionamiento en materia tributaria será explicado más adelante.

Antes de la promulgación de la ley de Donaciones en el año 1987, el tratamiento Fiscal para donaciones era el de “gastos no necesarios para producir la renta”, considerando los montos donados como retiro de utilidades y no como un gasto del cual se pudiese deducir impuestos. Este hecho no permitía la rebaja de impuestos por el mecanismo habitual, lo que en la práctica desmotivaba las iniciativas para transferir aportes monetarios a las instituciones educacionales y de cualquier otra índole.

La ley surgió de la necesidad de instaurar iniciativas para acrecentar las donaciones tanto del sector público como privado así como del consecuente aumento de requerimientos de una mayor fiscalización para entablar un estricto control de las mismas.

El propósito; promover las mejoras en infraestructura e instalaciones de la educación superior, así como contribuir al crecimiento de la oferta en material de becas y beneficios económicos directos

e indirectos para la comunidad estudiantil, ofreciendo en compensación el escudo tributario franquiciado por el Fisco.

El doble beneficio que contabilizaba el estado para las partes interesadas, esto es, la rebaja de la base imponible para las entidades donantes correspondidas con el mayor beneficio monetario directo para las instituciones educacionales, revelaron la importancia de originar cambios para el desarrollo conjunto de los proyectos de donación.

Este incentivo, clave para las empresas o personas naturales, hizo creíble para el fisco y los gobiernos de turno fomentar el área de las donaciones e ir puliendo las medidas dispuestas en la ley para evitar el uso inadecuado de la misma.

La entrada en vigencia de la ley 19.885 propuesta por el Ex presidente Ricardo Lagos en 2003 surgió luego de que la antigua ley de donaciones antes creada en 1987 comenzara a revelar malas prácticas en su uso por parte de los donantes. Esta nueva ley intentaba controlar algunos excesos detectados en los incentivos en el uso de los beneficios tributarios, específicamente a regular a aquellas entidades donantes motivadas por la obtención de prestaciones, regalías y favores a cambio de sus aportes a las instituciones donatarias.

Esta ley normó y condenó a través de pena de presidio menor hasta grado máximo el uso de las donaciones que dieran origen a beneficios entre las partes que violen los límites expuestos:

*“Las instituciones que reciban donaciones acogidas a la presente ley o a otras que otorguen un beneficio tributario al donante, no podrán realizar ninguna contraprestación, tales como: el otorgamiento de becas de estudio, cursos de capacitación, asesorías técnicas, u otras, directa o indirectamente, en forma exclusiva, en condiciones especiales, o exigiendo menores requisitos que los que exigen en general, a favor del donante, ni de sus empleados, directores, o parientes consanguíneos de éstos, hasta el segundo grado, **en el año inmediatamente anterior** a aquél en que se efectúe la donación ni con posterioridad a ésta, en tanto la donación no se hubiere utilizado íntegramente por la institución donataria.”¹⁸*

Hasta antes de la modificación a la ley, era común que las entidades donantes se vieran motivadas a entregar aportes a ciertas universidades no solo por el beneficio tributario del desembolso

¹⁸ Inciso primero del artículo 11° de la Ley N°19.885

mismo del dinero, sino que el traspaso podía estar acompañado de beneficios económicos indirectos, esto conocido bajo el nombre de contraprestaciones.

El mecanismo conduce a la entidad receptora de las donaciones a contratar a la donadora (previo acuerdo ex ante de la donación) para que esta le brinde servicios que le competen (por ejemplo una inmobiliaria dona a cierta universidad y esta universidad contrata los servicios de la donante para la construcción de un nuevo edificio).

Otras contraprestaciones comunes es la exigencia de servicios por parte la entidad donadora y brindados por la donataria relacionados con becas, créditos, capacitaciones, publicidad, ente otros.

El efecto de esta ley fue inmediato, reduciendo los aportes de 15 mil millones¹⁹ donados en 2003 a 10 mil millones para el 2004.

Este retroceso en materia de aportes para el área de educación motivó un nuevo cambio de ley para el 2008, donde la actual presidenta Michelle Bachelet promulgó la ley N° 20.316 que rebajó las sanciones impuestas por la ley anterior, pues eran consideradas como un desincentivo a las donaciones por parte del sector debido a las estrictas limitaciones a las contraprestaciones entre donante y donatarios. El resultado determinó penas de presidio menores a medias.

La nueva ley acortó el periodo de prohibición de contraprestaciones, desde el año a los seis meses anteriores a la donación.

*“Las instituciones que reciban donaciones acogidas a la presente ley o a otras que otorguen un beneficio tributario al donante, no podrán efectuar ninguna prestación en favor de éste, directa o indirectamente, en forma exclusiva, en condiciones especiales o exigiendo menos requisitos que los que exijan en general. Tampoco podrán efectuar dichas prestaciones en favor de los empleados del donante, de sus directores, o del cónyuge o los parientes consanguíneos, hasta el segundo grado, de todos éstos, ya sea directamente o a través de entidades relacionadas en los términos señalados en el artículo 100 de la ley N° 18.045. Esta prohibición regirá durante los **seis meses anteriores** y los **veinticuatro meses** posteriores a la fecha en que se efectúe la donación. Se encuentran en esta situación, entre otras, las siguientes prestaciones: otorgar becas de estudio, cursos de capacitación u otros; traspasar bienes o prestar servicios financiados con la donación;*

¹⁹ Fuente: MINEDUC, Estudios estadísticos brindados por CIPER

entregar la comercialización o distribución de tales bienes o servicios, en ambos casos cuando dichos bienes o servicios, o la operación encomendada, formen parte de la actividad económica del donante; efectuar publicidad, más allá de un razonable reconocimiento, cuando ésta signifique beneficios propios de una contraprestación bajo contratos remunerados y realizar cualquier mención en dicha publicidad, salvo el nombre y logo del donante, de los productos y/o servicios que éste comercializa o presta, o entregar bienes o prestar servicios financiados con las donaciones, cuando signifique beneficios propios de una contraprestación bajo contratos remunerados.

*Con todo, lo dispuesto en este artículo no se aplicará cuando las prestaciones efectuadas por el donatario o terceros relacionados o contratados por éste, en favor del donante, **tengan un valor que no supere el 10% del monto donado, con un máximo de 15 Unidades Tributarias Mensuales en el año**, considerando para este efecto los valores corrientes en plaza de los respectivos bienes o servicios.*

*El incumplimiento de lo previsto en este artículo **hará perder el beneficio al donante y lo obligará a restituir aquella parte del impuesto que hubiere dejado de pagar, con los recargos y sanciones pecuniarias que correspondan de acuerdo al Código Tributario**. Para este efecto, se considerará que el impuesto se encuentra en mora desde el término del período de pago correspondiente al año tributario en que debió haberse pagado el impuesto respectivo de no mediar el beneficio tributario.”*

Asimismo, el donante y el donatario que no cumplan con lo dispuesto en este artículo serán sancionados con una multa del cincuenta por ciento al trescientos por ciento del impuesto que hubiere dejado de pagar el donante con ocasión de la donación. La aplicación de esta sanción se sujetará al procedimiento establecido en el número 2° del artículo 165 del Código Tributario.²⁰

“Los contribuyentes de los impuestos establecidos en la Ley sobre Impuesto a la Renta, que dolosamente reciban contraprestaciones de las instituciones a las cuales efectúen donaciones, en los términos establecidos en los incisos primero y segundo del artículo 11 de la ley N° 19.885, sea en beneficio propio o en beneficio personal de sus socios, directores o empleados, o del cónyuge o de los parientes consanguíneos hasta el segundo grado, de cualquiera de los nombrados, o simulen una donación, en ambos casos, de aquellas que otorgan algún tipo de beneficio tributario que

²⁰ Modificación del Inciso primero del artículo 11° de la Ley N°19.885 por la Ley 20.316

implique en definitiva un menor pago de algunos de los impuestos referidos, serán sancionados con la pena de presidio menor en sus grados mínimo a medio.

Para los efectos de lo dispuesto en el inciso precedente, se entenderá que existe una contraprestación cuando en el lapso que media entre los seis meses anteriores a la fecha de materializarse la donación y los veinticuatro meses siguientes a esa data, el donatario entregue o se obligue a entregar una suma de dinero o especies o preste o se obligue a prestar servicios, cualquiera de ellos valuados en una suma superior al 10% del monto donado o superior a 15 Unidades Tributarias Mensuales en el año a cualquiera de los nombrados en dicho inciso.

El donatario que dolosamente destine o utilice donaciones de aquellas que las leyes permiten rebajar de la base imponible afecta a los impuestos de la Ley sobre Impuesto a la Renta o que otorgan crédito en contra de dichos impuestos, a fines distintos de los que corresponden a la entidad donataria de acuerdo a sus estatutos, será sancionado con la pena de presidio menor en sus grados medio a máximo.”.

El cambio impuesto por esta ley condujo que en 2010, año siguiente que la ley entrase en vigencia, se recaudaran mil millones de pesos más que en 2009. El crecimiento fue de \$14.742 a \$15.823 millones²¹.

Según datos proporcionados por el MINEDUC, las cifras en donaciones continuaron aumentando, llegando a un monto record en los últimos 11 años de \$25.708 millones. Esta cifra fue alcanzada en el año 2011 donde las modificaciones a la ley tomaron fuerza y confianza en el sector.

Beneficio tributario sujeto a ley de donaciones

Conforme a lo señalado en el artículo 31 N° 7 de la Ley de Impuesto a la Renta, el beneficio tributario corresponde a un 50% en créditos del monto donado, que serán rebajados de los impuestos a la renta de cada entidad que cumplan con los requisitos y normas conforme a la ley de donaciones. La suma, sin embargo, tiene un límite de 14.000 UTM por año, por lo tanto, en caso de no sobrepasar el límite, las entidades donadoras deberán deducir el 50% restante como gasto tributario o en caso contrario, la diferencia entre los márgenes señalados.

A modo de ejemplo, hoy, las empresas mantienen un impuesto a la renta de un 20%. Al efectuar una donación a las instituciones reconocidas por el estado, la empresa donante puede entregar la

²¹ Fuente: MINEDUC, Estudios estadísticos brindados por CIPER

mitad (50%) de ese impuesto que le corresponde a la universidad que eligió, además de descontar el 20% del resto que le corresponde pagar al Fisco.

Una empresa que tiene utilidades de \$1000 millones y dona \$200 millones, bajo la normativa actual, 50% corresponde a un gasto necesario para producir la renta, lo que tiene el efecto de disminuir su base impositiva a \$980 millones, franquicia del Fisco, por lo que su impuesto de primer categoría a pagar sería de \$196 millones.

Igualmente la empresa donante tiene derecho a usar hasta el 50% restante del monto donado, es decir \$100 millones como crédito contra-impuesto (si se adeudaran \$100 millones en impuestos de primera categoría, el Fisco los entiende como donación, por lo que en la práctica no se pagarían). Finalmente la empresa sólo paga \$96 millones en impuestos.

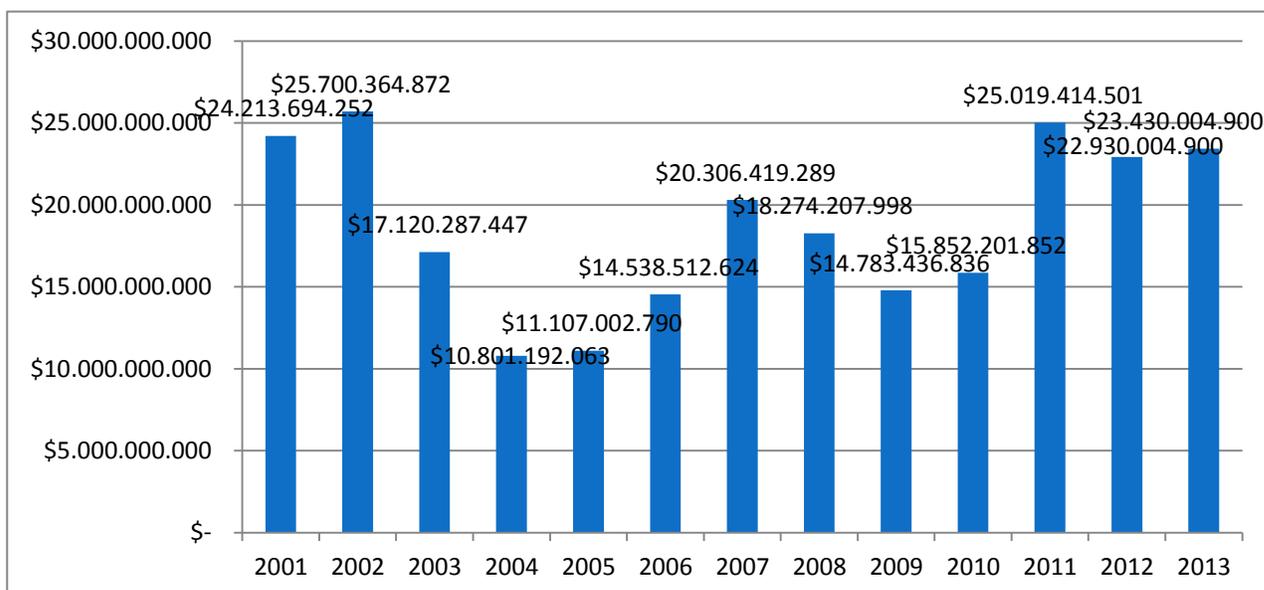
Requisitos empresas y entidades donantes

Para que personas naturales o jurídicas puedan calificar como donantes y así, estar afectos a los beneficios de la franquicia tributaria bajo la ley de tributación de rentas, deben ser; contribuyentes afectos al impuesto de primera categoría, donde la declaración de sus ingresos se realice mediante contabilidad completa o simplificada y contribuyentes que acrediten sus rentas en efectivo y que tributen conforme a las normas del impuesto global complementario. (Art. 14 bis o 20 de la LIR). Los contribuyentes anteriores no deben haber optado por el beneficio de donaciones en relación a la ley N° 19.247 de 1993 ni a la Ley N° 18.985 de 1990 (Artículo 8), adicionalmente, no se verán beneficiados contribuyentes que obtengan remuneraciones afectas a Impuesto Único de Primera Categoría o algún otro Impuesto Sustituto.

Estadísticas anuales establecimientos educación superior en Chile

Efectos de las modificaciones a la ley en el sector educacional superior y Evolución de las donaciones tras cambio tributario

A continuación se presentan los montos netos²² entre los años 2001-2013 en aportes correspondientes a donaciones dirigidas a las universidades e institutos profesionales reconocidos por el estado.



Con un total de donaciones para el periodo en cuestión de \$244.076.744.324.

Destaca la caída de las donaciones para el año 2004, periodo hasta donde regía la ley 18.775, promulgada en 1987, herencia de la dictadura, que, estableciendo el beneficio de poder rebajar como crédito un porcentaje de los montos donados a diversas instituciones y sin mayores regulaciones, permitía su uso excesivo e incluso abusivo por parte de las empresas y personas naturales.

Posterior a 2003, la fecha de promulgación, con la puesta en práctica de la ley 19.885 propuesta por el Ex presidente Ricardo Lagos enfocada a controlar severamente estos excesos, se evidencia la caída de las iniciativas del sector privado en materia de donaciones.

Adicionalmente, resalta la segunda modificación a la ley, guiada bajo el gobierno de Michelle Bachelet en 2009 quién promulgó la ley 20.316 que rebajo las sanciones impuestas por la ley anterior a modo de incentivar las donaciones por parte del sector. El resultado se evidencia en 2011 (con la entrada en vigencia de la ley en 2010), alcanzando con un pick histórico en 2011, según datos proporcionados por el MINEDUC, las cifras llegaron a un monto record de \$25.708

²² Fuente: MINEDUC, Estudios estadísticos brindados por CIPER

millones.

Durante los últimos años, las donaciones se han mantenido en niveles estables. Los datos para el 2014 no se poseen en su totalidad, pero muestran un progreso similar a lo ocurrido entre el 2012 y 2013.

Datos históricos en materia de donaciones al sector universitario entre 2001-2013

A partir de la información recopilada por CIPER y proporcionada por el MINEDUC, se conforma el siguiente análisis donde se detallan las instituciones de educación superior que han recibido donaciones por parte del sector privado y los montos que han acumulado, así como sus variaciones en función de las variantes que ha sufrido la ley en materia de donaciones en los diferentes periodos.

2001-2003: Total de donaciones: \$67.034.346.571 - donación promedio por año: \$22.344.782.190

Para este periodo, las 10 IES que más dinero recibieron en materia de donaciones son las siguientes:

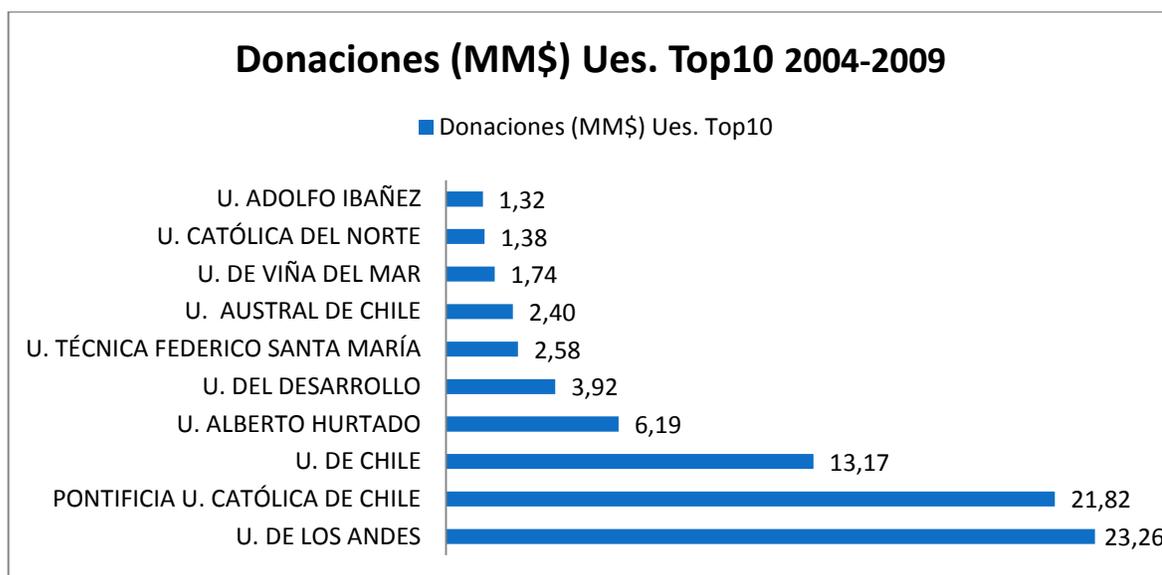
Total Equivalente a un 70% del total de las donaciones 2001-2003



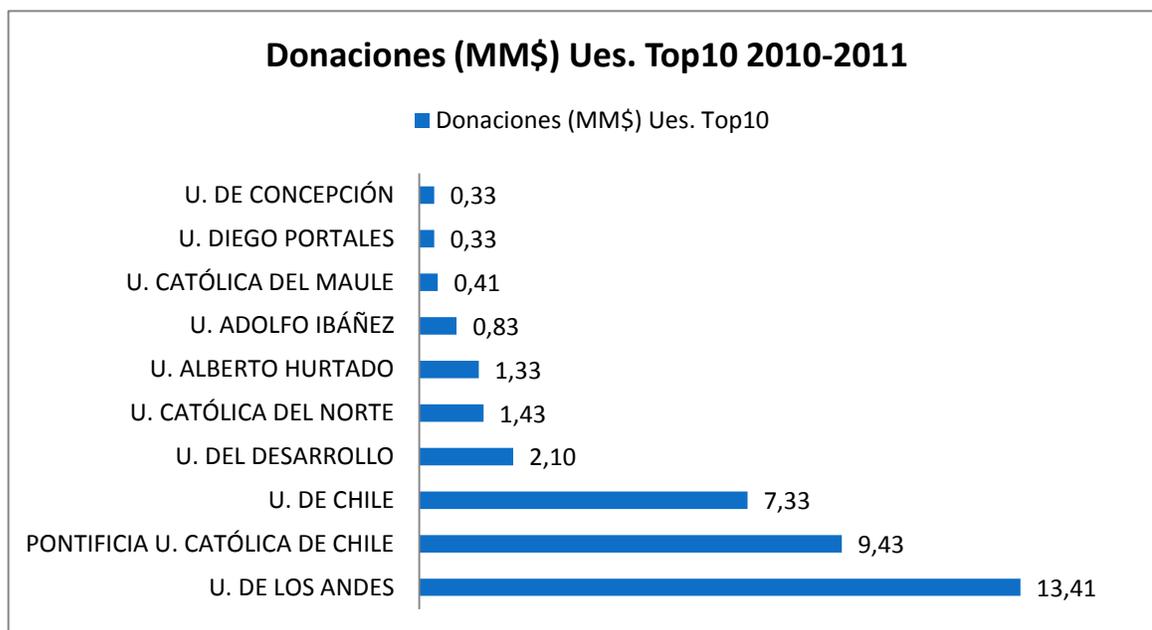
2004-2009: Total de donaciones: \$89.810.771.600 - donación promedio por año: \$14.968.461.933, la cual se ve aminorada comparado con el periodo anterior, debido a las modificaciones a la ley

impuesta por Ricardo Lagos a fin de controlar el uso de la figura tributaria para la obtención del beneficio fiscal.

Para este periodo, las 10 IES que más dinero recibieron en materia de donaciones son las siguientes: Total equivalente a un 87% del total de las donaciones 2004-2009

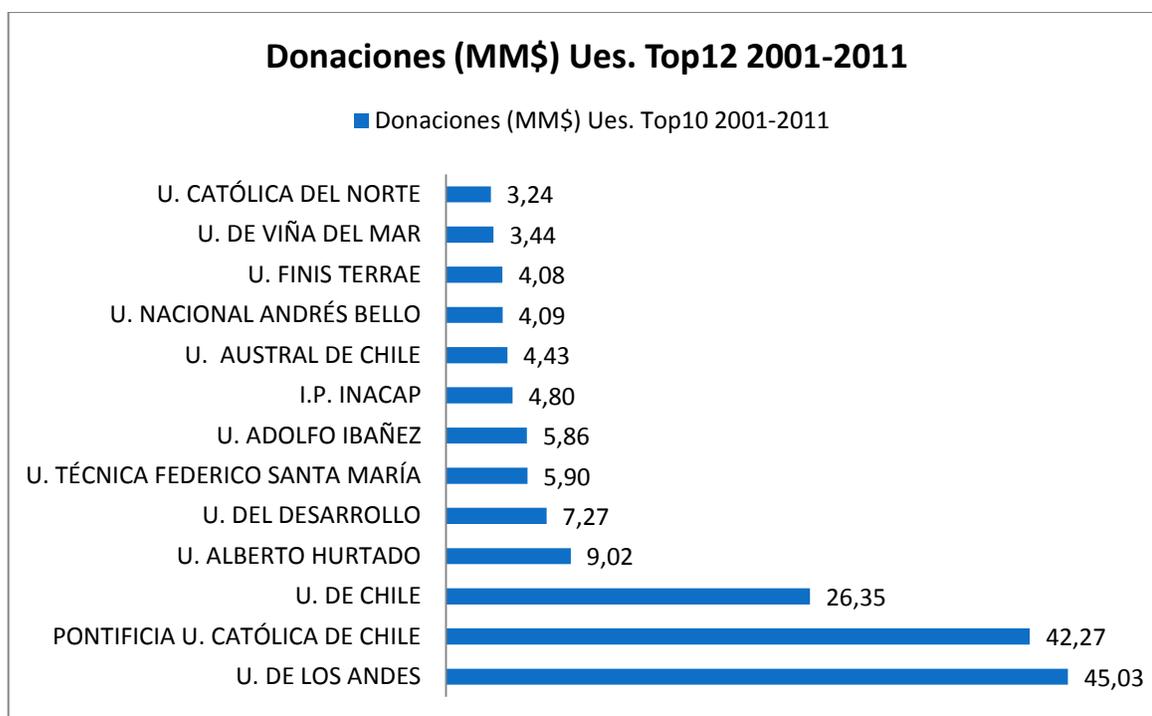


2010-2011: Total de donaciones: \$ 40.871.616.353 - donación promedio por año: \$20.435.808.177, monto que se ve aumentado luego del último cambio de ley impuesto por Michelle Bachelet en 2009 que rebaja las penas para el uso inapropiado de la figura tributaria para la obtención de la franquicia del fisco además de la flexibilización en ciertas cláusulas de temporalidad con respecto al uso de la ley.



Tomando en consideración, los datos hasta ahora presentados, resaltan los montos recibidos por las universidades privadas tanto del CRUCH como aquellas no tradicionales en desmedro de las IES públicas así como los CT e IP.

A través del siguiente cuadro se muestran las 10 IES que más ingresos han captado en materia de donaciones entre el 2001-2011:



2012-2013: Total de donaciones: \$46.360.009.800 - donación promedio por año: \$23.180.004.900

Dentro de los registros para el año 2013 se tiene el siguiente desglose para el grupo TOP ten de IES que más recibieron en donaciones, representando el 92% del monto total para ese año.

Análisis de las donaciones

Problema público-privado y uso del escudo tributario

A través de las figuras anteriores se evidencia una clara asimetría en el nivel de aportes percibidos por las distintas casas de estudios del país, acentuándose una brecha entre los montos destinados a las universidades privadas versus las públicas.

El 46 % del total de las donaciones entre 2001 y 2011 se concentraron en sólo dos establecimientos; la Universidad de Los Andes (\$45 mil millones) y la Pontificia Universidad Católica de Chile (\$42,3 mil millones). La siguen la Universidad de Chile, Alberto Hurtado, Del Desarrollo, Técnica Federico Santa María, Adolfo Ibáñez, Austral, Andrés Bello, Finis Terrae, de Viña del Mar y Católica del Norte, sin olvidar al instituto profesional Inacap.

Es interesante notar el protagonismo de universidades privadas (inclusive las pertenecientes al CRUCH) que encabezan esta lista en desmedro de las estatales.

Casi 83 mil millones en aportes, del un total de 197 mil millones de donaciones para el periodo en cuestión (2001-2011), son transferidos a universidades privadas, estas, enfocadas primordialmente a la formación de estudiantes en su mayoría proveniente de familias de elevados estatus económico, en lo que respecta a la generalidad de los alumnos de otras instituciones públicas.

Esta afirmación es corroborada por los datos proporcionados por el consejo nacional de educación (CNED), donde en el 2012, año en que se recaudó en donaciones \$22.930 millones aproximadamente, el 85% de los alumnos de primer año de la Universidad de los Andes provenía de colegios particulares pagados. Una situación similar se presenta en la Universidad Católica, donde el porcentaje de alumnos que acudía de colegios privados representaba casi un 67%.

Los datos para el 2013 no distan de lo ocurrido durante los años anteriores, donde las instituciones particulares son las que concentran más del 92% de un total de \$23.430 millones en donaciones.

Quienes más recibieron en este año fueron la Los Andes, que ocupa el primer lugar con \$7.774.660.386 y Pontificia Universidad Católica de Chile: \$6.914.249.215, les sigue la UDD con aproximadamente 2.012.682.702, la estatal tradicional Universidad de Chile con 1423.133.860 y particulares; Alberto Hurtado con 1.240.185.983, Finis Terrae con 549.277.750, la Tradicional pública USACH con 534.345.388 y la Católica del Norte con 531.299438, casi todas privadas²³

Se evidencia una tendencia de donaciones hacia el sector privado, lo que eventualmente se escapa de los motivos para los cuales fue creada la ley de donaciones.

Las consecuencias inmediatas de una repartición asimétrica de los montos donados son evidentes y es que, contrario a lo esperado, estos aportes, aumentan las desigualdades económicas y de oportunidades así como el desarrollo entre los alumnos de un tipo de establecimiento y otro.

Si bien, como se detalló en un principio de este documento, son las universidades privadas, CT e IP quienes captan un mayor número de alumnos (83% en total), donde el mayor ingreso por alumno se centra principalmente en las universidades privadas del CRUCH, diferencias que son explicadas por las diversas fuentes de financiamiento que benefician a ciertos tipos de IES.

Las universidades privadas del CRUCH son quienes mantienen el mayor ingreso por alumno per cápita, esta mayor suma se explica por transferencias y fondos únicos del estado (benefician

²³ Fuente: "El Dinamo", MINEDUC y ley de transparencia para los datos del 2013

principalmente a las universidades del CRUCH), por los mayores aranceles y las donaciones motivadas hacia el sector privado.

En cuanto a las donaciones, la evidente tendencia de los grandes montos destinados hacia el sector privado (universidades privadas), no compensan las menores cifras del sector público de la educación, los CT e IP. En efecto, basándonos en los datos más recientes proporcionados por el MINEDUC en el inicio de este informe, las universidades públicas que al 2012 concentran un 16% de matrículas, recibieron solo un 7,3% de las donaciones para ese año, mientras que las universidades privadas del CRUCH con un 12% de matrícula suman un 68%, por su parte, las privadas no tradicionales que poseen un 33% de matrícula, mantienen un 24,23% de las donaciones. Abajo quedan los IP con un 0,01% junto a los CT con un 0,47% que tienen un 27% y 12% de matrículas respectivamente.

La discusión social también es parte de este problema, y es que las universidades públicas a diferencia de las privadas, como se mencionó anteriormente, al ser de propiedad estatal, poseen un rol social dedicado a impartir el conocimiento bajo los más grandes estándares de igualdad, permitiendo diversos medios de acceso a la educación superior así como un amplio paquete de beneficios a ofrecer según la situación económica del alumno y los puntajes PSU. Es de esperar que gran parte de los alumnos de universidades públicas sean alumnos que atraídos por los bajos ingresos percibidos por su grupo familiar, en busca de becas, créditos entre otras subvenciones, provengan de colegios municipales y subvencionados, lo que va en contra de los hallazgos en los montos donados.

Destaca un porcentaje no menor de alumnos, que, perteneciendo a los menores quintiles, opta por universidades privadas tradicionales que ofrecen becas, aunque en un porcentaje inferior que las públicas.

De modo contrario, están los alumnos que perteneciente a familias clasificables como de altos ingresos, se encuentran matriculados en universidades públicas tradicionales como lo es la universidad de Chile.

Un punto irrefutable en esta discusión es que, independiente del camino que elija un porcentaje menor de alumnos conforme a lo que dicta la lógica, la gran mayoría de los alumnos pertenecientes a las universidades privadas, que destacan con sus abultadas donaciones, provienen de familias de una buena o excelente situación económica, exceptuando a aquellos que

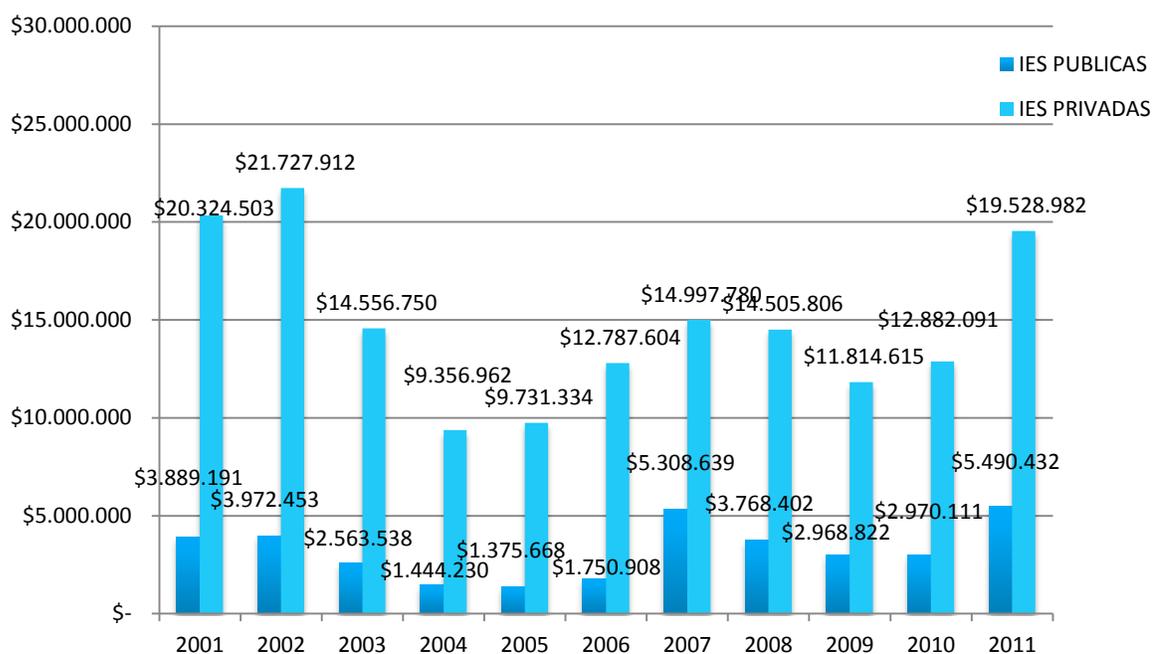
pudiendo optar por una pública, deciden matricularse en una tradicional privada gracias a los beneficios a los que han podido acceder, los cuales ya se ha mencionado, son escasos.

El desbalance en las donaciones entre el sector público y privado y la sobrerepresentación del sector educacional particular en desmedro del estatal tiene consecuencias relacionadas con el apartado anterior donde se detalla el financiamiento de las universidades vía donaciones y aquellos ítems en que son usados estos fondos universitarios aportados por externos, esto es: becas, equipamiento, extensión, infraestructura, investigación académica, libros, programas académicos y docencia, así como los mecanismos e incentivos para decidir cuánto y a quien donar.

Como se podrá apreciar en la siguiente figura, la Ley de Donaciones, que beneficia al donante con beneficios tributarios ha permitido que las universidades con más recursos, y que reciben a estudiantes provenientes de los sectores más acomodados del país, concentren la mayor cantidad de dinero en aportes.

Las preguntas que surgen son evidentes y se relacionan con los incentivos que puedan tener los donantes para efectuar estas cuantiosos aportes, incluso cuando la ley que permitiendo la rebaja de impuestos y el acceso al crédito, se encuentra altamente normada.

Donaciones entre 2001-2011 según tipo de establecimiento



Aproximadamente el 78% de las donaciones efectuadas en este periodo han sido destinadas a IES privadas.

El problema público-privado es más extenso de lo que hasta ahora se plantea y como bien se ha dicho, las inequidades tienen su raíz en los incentivos que conducen a los donantes a donar a una u otra institución.

Esta investigación revela las motivaciones tras los grupos filántropos que encabezan estas operaciones, el uso indebido que se le ha otorgado a los beneficios de las donaciones a lo largo de los años, principalmente se hará mención de las donaciones entre empresas relacionadas y las contraprestaciones ya mencionadas entre donante y donatario y como esto se influye con los escalones sociales y las asimetrías entre un tipo de institución y otra.

Como aproximación, el primer caso (donaciones entre empresas) se refiere a las donaciones que de forma indirecta o directa se mantienen dentro del mismo círculo económico, pues los donantes de los montos son los mismos controladores y/o propietarios de las casas de estudios que reciben los aportes. El problema a desarrollar bajo esta figura radica en que es finalmente el donante quién decide donde son direccionados los fondos, es decir, qué casa de estudio es la que se verá beneficiada, siendo el mismo fisco el que financia 50% de esta operación, siguiendo las preferencias del donante, lo cual muchas veces a ayudado a incrementar las diferencias entre las instituciones públicas y privadas.

Bajo este tema es importante notar que los incentivos de los donantes están altamente correlacionados con las utilidades del intercambio, es decir, no es coincidencia que los controladores de cierta universidad se donen a si mismos por vías indirectas como son otras empresas pertenecientes al grupo o holding.

Tampoco llama la atención, como se detalló anteriormente, que los incentivos de los donantes covaríen altamente con los niveles de ingresos que manejan las universidades (Privadas vs. Públicas) y el tipo de estudiantes que reciben.

Se suma al problema del uso repetitivo e ilícito de figuras legales en materia donaciones los intereses deshonestos del donante, vale decir el uso de los aportes que de otra manera deberían ser destinados a mejorar el acceso a la educación, son utilizados en inversiones de infraestructura

por parte de las casas de estudio y sus donantes (propietarios) para aumentar el valor de las instituciones, lucrando con aportes aparentemente desinteresados.

Por su parte, las contraprestaciones hacen referencia a acuerdos a priori entre los donantes y las instituciones educacionales que en base a negociaciones concretan ciertos traspasos de dinero, que figurando bajo el nombre de donaciones, conforman realmente una acción donde ambas partes satisfacen sus intereses a expensas de los aportes fiscales.

El ejemplo más común detectado en los últimos años y que vino a controlar las modificaciones a la ley en 2003 y 2008 corresponden a negociaciones entre empresas inmobiliarias y universidades, las primeras, como donantes, acuerdan con la segunda un monto en aportes, bajo el requerimiento que la universidad use ese dinero en el contrato para el levantamiento de infraestructura, esto último conversado previamente. En otras palabras, la inmobiliaria solo dona si y solo si, la beneficiada devuelve esos aportes por medio de contraprestaciones, como es contratar los mismos servicios de la donataria para los fines que se requerían los montos. Otras prácticas ya mencionadas las conforman exigencias por parte de los donantes en becas, descuentos, capacitaciones, publicidad etc.

Uno de los problemas asociados a esta instrumentalización de ley es que, la inmobiliaria no solo aumenta sus utilidades gracias al contrato con la casa de estudios sino que además reduce costos pues parte de la construcción es financiada por el fisco. Dinero que de no existir donación, no figuraría. En pocas palabras el Estado entrega gratuitamente respaldo económico para inversiones que de otra forma, tendrían un costo mucho mayor para la donante.

Estas prácticas, así como el beneficio para las partes que conforman estos movimientos serán detallados en los próximos párrafos.

Los donantes

Entre los grandes donantes destacan las mineras del país así como los bancos y los aportes realizados por personas naturales.

LAS MINERAS

La Minera Escondida, que controla BHP Billinton (57,5%), Río Tinto (30%) y Japan Escondida Corporation (12,5%), se lleva el primer lugar conformando la donación más elevada realizada por una empresa entre el 2007 y el 2011 (a la universidad de Chile) y adicionalmente ocupando el

puesto de la empresa que más aportes ha realizado en el sector de Educación superior, con montos cercanos a los 13.000 millones a universidades para el mismo periodo. Destacan los aportes de esta minera pues han sido todos destinados a universidades tradicionales, es decir pertenecientes al CRUCH (Consejo de Rectores Universidades de Chile).

Es a través de su Fundación (Fundación minera escondida) creada en 1996, como una institución sin fines de lucro, cuyo propósito es *“Desarrollar capacidades en las personas y comunidades a través de modelos innovadores y replicables”*²⁴, que la Minera ha realizado estos cuantiosos aportes. Es la primera fundación comandada por una minera en Chile que lidera un contrato de responsabilidad con la sociedad que se alejan plenamente de los objetivos propios del negocio de la minera.

Otra de las mineras que figura por sus altos aportes es la que controlada por la familia Luksic y a través del grupo Antofagasta Minerals ha canalizado sumas cercanas a los 2.560 millones, monto que en su mayoría ha sido destinado a la Pontificia Universidad Católica de Chile (PUC), institución que entre 2007 y 2011 acogió una donación de 2.400 millones

La Sociedad Química y Minera de Chile S.A. (Soquimich) también se hace presente. En 2009 resaltó una elevada suma de aportes por un monto de \$219.021.140 a la Universidad del Desarrollo.

LOS BANCOS

Otras de las entidades que resaltan por sus altas sumas en donativos son los bancos de Chile.

Uno de ellos es el Banco Santander, propiedad de Emilio Botín, un empresario de nacionalidad española. Este banco, según los datos proporcionados por el MINEDUC en conjunto con CIPER, es la empresa que más donaciones hace a universidades e instituciones que imparten la educación superior. Son 50 instituciones que a la fecha se han visto beneficiadas por los aportes de esta institución.

El banco no solo realiza aportes a nivel nacional, sino que su plantel abarca aproximadamente 900 instituciones en 15 países que han podido crecer y mejorar gracias a estos donativos.

La empresa respalda las razones de su adhesión social-educacional global bajo su programa de responsabilidad social empresarial y considera estas donaciones como un sello de identidad del

²⁴ Fundación minera escondida, Misión

Santander y como un compromiso a largo plazo con los resultados en el progreso económico y social de la humanidad.

Entre los 2007 y 2011, el Santander donó un total de \$6.363 millones, ocupando la posición número dos en la clasificación y ranking realizada por CIPER para el mismo periodo entre las empresas que más donaciones realizan a las instituciones de educación superior.

Una de las abultadas donaciones realizadas en este periodo, comprende una suma de \$1.488 millones destinados a la renovación y mejora de programas académicos, así como el progreso en materia de la infraestructura y la apertura de becas para la Universidad católica. Un monto similar fue destinado a la universidad de Chile (\$1.459) para los mismos usos.

Adicionalmente, en 2009 el Banco Santander donó \$237.764.655 a la PUC y \$215.308.019 a la Universidad Andrés Bello. En 2010 por otro lado, una de las universidades que se vio beneficiada, fue la Adolfo Ibáñez con un monto que sobrepasa los \$100 millones

Es de interés el hecho de que en el año 2009 el banco Santander se adjudicó la licitación para formar parte del plantel de los tres bancos chilenos que proporcionan créditos con aval del estado (CAE) para facilitar el acceso a la educación superior a un elevado número de alumnos durante el 2010.

El Banco BCI es el segundo banco que más donaciones hace en el sector educacional superior. Propiedad de la Familia Yarur, se consagra como un fuerte apoyo a la educación con aportes a 16 universidades y un monto repartido de \$1.063 millones entre 2007 y 2011. Nuevamente, la Universidad que más aportes recibió fue la Universidad Católica con aproximadamente \$280 millones.

Celulosa Arauco y Constitución S.A., de propiedad de Anacleto Angelini, el tercer lugar de mayores donantes entre 2007 y 2011. Sus donaciones alcanzan los \$2.615 millones.

La Universidad que más aportes recibió fue la Universidad Católica con una suma de \$2 mil millones.

PERSONAS NATURALES:

Institución Donante	Millones
BHP Billiton	\$1.593

Grupo Angelini	\$1.446
Banco Santander	\$1.302
Grupo Bethia	\$1.071
Familia Garces Silva	\$909
Familia Gianoli	\$895
Grupo Fernández León	\$759
Cristina Vial Castillo	\$621
Grupo Penta	\$616
Anglo American	\$522
Total	\$9.734

Hasta ahora, en Chile, la filantropía ha sido capaz de movilizar importantes sumas para la cultura, la educación o diversas campañas sociales. De hecho, casi todas las familias ligadas a los principales grupos empresariales mantienen fundaciones o contribuyen a instituciones que colaboran con los demás. Podemos distinguir en la tabla superior cuantiosos aportes de familias a la par de grandes mineras.

Según cifras de Boston Consulting Group, en Chile hay unos 8 mil hogares que cuentan con un patrimonio líquido para invertir superior a US\$1 millón. En los últimos 5 años la riqueza en Chile ha crecido a un ritmo de 9% anual, lo cual nos ubica como el país con mayor potencial de desarrollo de familias de alto patrimonio en América Latina.

No hay cifras exactas de que proporción de estas familias efectivamente realiza acciones filantrópicas, pero hay una tendencia a participar de este proceso. En los mismos family office donde se gestionan las fortunas de varios grupos, reconocen la existencia de fondos que se manejan separadamente y de manera muy conservadora, con el único destino de ir alimentando una causa filantrópica.

¿Cuáles son sus motivaciones?. Una es religiosa, aunque ésta no es tan grande como uno podría pensar. Otra es una motivación de simplemente solidaridad, ayudar a una persona que lo necesita. Otra es de generar un impacto social que permita resolver de manera más holística los problemas sociales. Esa tercera es la fuente de motivación de la mayoría de ellos.

Mientras, los filántropos chilenos tienen un sentido de responsabilidad moral que los insta a retribuir a la sociedad dados los privilegios que han recibido, con una limitada referencia religiosa o sentido de la obligación; en Estados Unidos, la religión y expectativas sociales juegan un rol muy importante en la motivación de dar (Rivera M. , 2010).

¿A qué otras causas donan? La principal era educación, con 39%, seguida por fundaciones tradicionales, como Un Techo para Chile u Hogar de Cristo, por ejemplo, y la iglesia; temas culturales, 15% y políticas públicas y salud 5% cada uno.

CAPITULO V: Catalizadores de Filantropía

***Fundraising* entre alumnos egresados**

Si bien, las universidades tradicionales en Chile han recibido el apoyo de privados desde sus fundaciones -y actualmente universidades como la de Los Andes, Finis Terrae, Adolfo Ibañez, Diego Portales, por nombrar algunas- la práctica del *fundraising* recién está logrando mayor atención y está siendo incorporada en los programas de desarrollo institucionales.

La dependencia de las redes o asociaciones de egresados en las universidades de nuestro país varía sustancialmente. Mientras algunas dependen directamente de la Rectoría, como es el caso de la Universidad Técnica Federico Santa María²⁵, otras dependen de direcciones de relaciones públicas o académicas.

Por otro lado, si analizamos el número de titulados por institución y hacemos un “cálculo de servilleta” donde un 5% de ellos realizase un aporte de una UF mensual²⁶ –considerando solo a los egresados entre 2005 y 2013- es interesante descubrir que, por ejemplo, la Universidad de Chile hubiese recaudado durante el 2014 un monto no despreciable de \$388.695.293 pesos.

El ejercicio numérico es simple y tentador, pero lo cierto es que no es fácil recaudar fondos. Los egresados no suelen sentir mucho aprecio por su alma mater. “El modelo histórico de UK era finalizar los estudios y no mirar para atrás”. Esta opinión hace sentido para la realidad chilena. Entonces, ¿cómo logramos revertirla?

Erin Peterson en un artículo publicado en Council for Advancement and Support of Education, recopila las experiencias de diversos encargados de redes de egresados y encargados de desarrollo organizacional de destacadas universidades estadounidenses en recaudación de fondos. Esto nos dio algunas pistas para establecer un marco simple de buenas prácticas para el *fundraising* entre los ex alumnos que son claves para el éxito de una institución educacional (Peterson, 2010), lo que compartimos a continuación:

²⁵ Ver anexos, Calculo Servilleta: Fundraising hipotético en IES (30)

²⁶ El aporte anual de cada donante se calculó en base a la suma del valor UF del primer día de cada mes durante el 2014.

Crear instancias de encuentro. Las relaciones de largo plazo se construyen con participación. Organizar variados eventos, aunque parezca banal, en que se inviten a ex alumnos promueve que estos se asocien y participen más activamente de próximas recaudaciones.

Posicionarse en la mente y corazón. Lograr que cuando llegue la instancia de realizar una contribución filantrópica, piensen en su alma mater. Para esto la comunicación debe ser bilateral y se deben dedicar esfuerzos a cultivar las relaciones con cada uno de los egresados.

“Aunque solo un 5% de los egresados haga el 90% de los aportes, el 95% restante son potenciales donantes que hay que cuidar” Doug Dibbert²⁷.

El objetivo principal. Recaudar fondos y establecer relaciones con ex alumnos son actividades que pierden su sentido si se alejan del objetivo principal que es y debe ser: mejorar la educación. Las campañas más importantes y exitosas ocurren cuando se tienen objetivos de desarrollo institucional en mente.

Red de apoyo. Un periodo difícil puede inspirar lealtad. Si la institución está pasando por problemas, estos deben comunicarse a las asociaciones de egresados de forma oportuna. A la vez, las instituciones deben ofrecer apoyo en situaciones desfavorables para sus egresados, como cesantía o búsqueda de nuevas oportunidades laborales, fortaleciendo sus servicios de desarrollo profesional, coaching y seminarios. El apoyo mutuo es fundamental para incentivar la lealtad.

Reconocer los aportes. Los ex alumnos proporcionan valor intangible a las organizaciones que hay que reconocer. Embajadores de relaciones públicas, promotores de admisión, egresados que ofrecen oportunidades de trabajo y pasantías, todo voluntariamente, son muestras de filantropía que van más allá de lo monetario y sirven de inspiración para que más *alumni* se involucren y participen de las asociaciones.

Medir el apoyo. El reconocimiento del éxito personal no tiene muchos adherentes en Chile como lo vimos en la caracterización del donante privado en el Capítulo II. Sin embargo, realizar un seguimiento a los aportes no solo permite demostrar satisfacción por los logros alcanzados en conjunto, sino además entrega datos cuantificables que retroalimentan los esfuerzos realizados. Es decir, la información obtenida sirve de aprendizaje, permite establecer proyecciones de

²⁷ Presidente de la Asociación General de ex alumnos de la Universidad de North Carolina y Director de relaciones con ex alumnos.

acuerdo al input asignado para próximos desafíos de *fundraising* y, como fin último, enorgullecer a las asociaciones *alumni* de su compromiso con la institución.

Conclusiones y recomendaciones finales

Para quienes donan

De entre quienes practiquen la filantropía, es importante que se hagan esfuerzos de difusión de los aportes y logros alcanzados por las instituciones que se benefician, con el fin de “contagiar” a otros.

La aceleración filantrópica de la última década puede y debe continuar. La filantropía cambia la educación superior. Y la educación superior cambia el mundo. No hay ningún caso más fuerte para el apoyo.

No basta con buenas intenciones. El donador tiene la posibilidad de ser un agente de cambio activo no solo un proveedor de recursos financieros. Este desafío lo están haciendo propio muchas de las familias con mayor riqueza del país, administrando fundaciones que están en constante búsqueda de soluciones para los principales problemas sociales, invirtiendo tiempo, conocimiento y movilizándolo a voluntarios.

Otro aspecto clave para hacer crecer la filantropía en Chile es aprender de las buenas prácticas filantrópicas que existen en países con una cultura más desarrollada en el tema, como lo es Estados Unidos, y continuar buscando formas de innovar.

Lecciones para las universidades

Enfrentar el cambio de forma estratégica. Las universidades deben incluir en sus planes de desarrollo organizacional la recaudación de fondos (*fundraising*), relaciones con antiguos alumnos (*alumni*) y actividades de comunicación - sobre la base de una comprensión clara de su identidad, metas y oportunidades particulares. Posicionar a la institución como una buena causa.

Explorar intenciones y disposiciones. Para entender como incrementar la recaudación de fondos hay que tener una idea clara de qué motiva a los donantes. Es más probable que una institución atraiga donaciones para proyectos donde los potenciales benefactores vean que sus

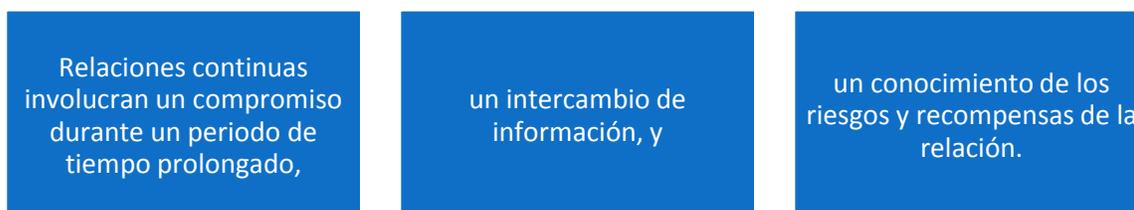
contribuciones marcan una diferencia real en la educación –entendido como un catalizador de la igualdad y desarrollo- y se alinean con la misión académica de la institución.

En Europa, proyectos que contribuyen a financiar ayudas estudiantiles o que incrementan la creación y uso del conocimiento, tuvieron mayor captación de nuevos donantes. (HEFCE, 2012)

La Universidad Católica plantea en su plan de desarrollo 2010-2015: “Es necesario abordar el tema con más profundidad, mediante la generación de un mayor conocimiento del tema y de los donantes; la formulación de mejores proyectos elegibles para donación, considerando los montos adecuados; el desarrollo de esquemas de planificación y reconocimiento de las donaciones y donantes, y la generación de mecanismos de apoyo para facilitar el *fundraising*”²⁸.

Ir más allá de lo transaccional. Es decir, las universidades deben construir relaciones intencionales y de negocios-en base al respeto mutuo- con los principales donantes a fin de que las inversiones filantrópicas en la institución estén alineadas estratégicamente y sean satisfactorias para ambas partes.

Recuadro 1. Partner Relationship Blocks. Fuente: Finanzas para emprendedores, Rodrigo Wagner.



Gestión y uso transparente de los fondos. Todas las universidades deben contar con procesos claros y mecanismos de gobernanza para la aceptación de donaciones como parte de sus marcos éticos y de gestión de riesgos normales.

Desarrollo de filantropía interna. Las universidades deberían tomar medidas activas para hacer crecer una cultura de filantropía en sus comunidades sea cual sea el entorno de financiación. Para comenzar, las instituciones tienen que enriquecer la experiencia de los estudiantes de pregrado, para construir una transición coherente hacia la participación de los futuros *alumni*.

²⁸ Para ver Programa de Desarrollo UC 2010-2015: www7.uc.cl/dadevra/wseleccion/PDFs/ucDevelopmentPlan.pdf

Crear ciclo virtuoso. Es difícil esperar que los *alumni* colaboren en la recaudación de fondos, si es que ellos tuvieron que soportar, junto con sus familias, la mayor parte del gasto de su educación. Más aún si después de salir de la universidad deben comenzar a pagar sus créditos. Es así como modificar mecanismos de financiamiento, ofreciendo diversas ayudas estudiantiles en pregrado, sensibilizará y hará más probables que los *alumni* al conocer algún proyecto, que sea crítico para mantener la calidad y cobertura de los programas, e instalaciones de la universidad, decidan donar. En el Recuadro 1, presentamos la propuesta de Harvard College que posibilita que la totalidad de sus estudiantes se gradúe libre de deudas.

Recuadro 2. Modelo de ayudas financieras de Harvard College

Los programas de College son fundamentales para el desarrollo de conocimiento de ciencias y artes. Para no dejar a nadie afuera, Harvard se compromete con las siguientes ayudas estudiantiles:

Algunos hechos de las ayudas financieras (financial aids) de su programa College:

Año a año se analiza la situación financiera de cada alumno para distribuir de la forma más eficiente los recursos.

60% de los estudiantes de pregrado reciben becas de Harvard.

20% de las familias tienen ingresos totales menores de \$ 65.000 dólares y no se espera que contribuyan.

Las familias con ingresos entre \$ 65.000 y \$ 150.000 contribuyen con 0-10% de sus ingresos, y aquellos con ingresos por encima de \$ 150,000 se les pide que paguen proporcionalmente más del 10%, en función de sus circunstancias individuales. Las familias de todos los niveles de ingresos que tienen activos significativos continuarán pagando más que aquellos en circunstancias menos afortunadas.

90% de las familias estadounidenses podrían pagar lo mismo o incluso menos enviando a sus hijos a Harvard de lo que pagarían enviándolos a escuelas públicas.

Dos tercios de los estudiantes trabajan durante el año académico.

El típico paquete de ayuda financiera de Harvard, considera no solo entregas de becas, además se valoriza el trabajo de los estudiantes, que pueden contribuir a través de este medio en el pago de sus aranceles. Todos los estudiantes tienen a disposición ofertas de trabajos de medio tiempo y de verano, que son publicados a través de un sitio web.

Fuente: college.harvard.edu/financial-aid

Rol del gobierno

Apoyar la docencia e investigación de las instituciones de educación superior sin fines de lucro, trabajando en conjunto con el sector *nonprofit* para defender y celebrar la cultura y al medio ambiente a través de la filantropía.

Mantener un sistema de beneficios tributarios simples. Esto se espera lograr con la nueva Ley de Donaciones. Además, establecer prohibiciones simples y claras que impidan las operaciones de los controladores de las universidades con empresas relacionadas y se anticipen a los conflictos de interés.

Alentar al público a reconocer a las universidades como buenas causas filantrópicas que tienen un impacto positivo en la sociedad en general.

Y, por último, creemos que un cambio legislativo en la disposición de las herencias, que permita a filántropos dejar más de un cuarto de sus fortunas organizaciones sin fines de lucro, tendría un fuerte impacto de señalización y sería un avance hacia una cultura filantrópica más consolidada.

Concluimos recordando que la filantropía tiene la capacidad de cambiar la educación superior. Y la educación superior cambia al mundo. No hay ninguna causa más fuerte para apoyar.

Querer mejorar el mundo en que vivimos es lo que quieren, en general, los donantes. Por para los captadores de fondos comunicar y dar a conocer proyectos que permitan mejorar aspectos implica una mayor probabilidad de captar fondos.

Posicionar como buena causa, establecer relaciones con donantes y *alumni* son claves para recaudar fondos. Para ello se requiere un enfoque considerado, estratégico y sostenible. Esto significa que la institución debe mirar para incrustar una cultura de la filantropía, y avanzar en un período de tiempo.

- Ahn, C. (2007). Democratizing Philanthropy: Challenging Foundations and Social Justice. *Responsive Philanthropy*.
- AVINA. (2010). *Principales tendencias de la filantropía en América Latina*.
- Center for Civil Society Studies, Johns Hopkins University. (Febrero de 2013). *Comparative Data Nonprofit sector*. Obtenido de 16-Country Comparative Data: http://ccss.jhu.edu/wp-content/uploads/downloads/2013/02/Comparative-data-Tables_2004_FORMATTED_2.2013.pdf
- Curto Grau, M. (2012). *La filantropía: ¿Un acto de responsabilidad social?* Navarra: IESE Business School.
- Desai, R., & Kharas, H. (2009). Do Philanthropic Citizens Behave Like Governments? . Wolfensohn Center for Brooking Working Papers.
- Fontaine, A. (Septiembre de 2012). Lucro, Universidad y Filantropía. *Puntos de Referencia - CEP*(349).
- Garnham, J. P., & Maldonado, E. (2012). Se buscan héroes. *Qué Pasa*.
- HEFCE. (2012). *Review of Philanthropy in UK Higher Education*.
- Huff, R. (1987). La Financiación de la Enseñanza Superior en los Estados Unidos de Norteamérica. Escenarios Alternativos.
- Jongbloed, B. (2010). *Funding Higher Education: A view across Europe*. Bruselas: ESMU.
- Marshall, J. (Diciembre de 2012). Del verbo donar. (Willoughby, Entrevistador)
- OECD. (2003). Philanthropic Foundations and Development Co-operation. *DAC Journal*, 4(3).
- OECD. (2014). *Education at a Glance 2014: OECD Indicators*. OECD Publishing.
- Peterson, E. (Abril de 2010). Como encontrarel enfoque correcto. *Currents*.
- Porter, M., & Kramer, M. (1999). Philanthropy's New Agenda: Creating Value. *Harvard Business Review*, 121-130.
- Rivera, M. (18 de Febrero de 2010). *A Comparative Study of Individual Philanthropy in Chile*. Santiago. Obtenido de Unplugged: www.matiarcl.cl/2011/02/filantropia-en-chile.html
- Rivera, M. (25 de Septiembre de 2012). Filantropía en Chile: lento pero seguro. (P. Namur, & C. Comber, Entrevistadores)
- Sulek, M. (Junio de 2010). On the Classical Meaning of Philanthrôpía. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 39(3), 385-408.
- Willoughby, F. (2012). Del Verbo Donar. *Capital*.

Anexos

Guía Breve para el futuro filántropo

El deseo de hacer una donación con el fin de ayudar a otras personas está latente en muchos de nosotros. Aún así, existe un gran desconocimiento acerca de cómo llevarlo a cabo y realizarlo de una manera eficiente²⁹. Rockefeller Philanthropy Advisors, una importante ONG estadounidense que asesora a filántropos y gestiona sus fondos, ha publicado una guía breve con respuestas a las preguntas que todo filántropo incipiente (tanto personas como empresas) debería plantearse y que resumimos a continuación:

- ¿Cuál es el motivo que lo incentiva a donar?
- ¿Qué se desea conseguir con la donación?
- ¿Cómo cree que se va a dar el cambio que espera?
- ¿Cómo se evaluarán los progresos conseguidos?
- ¿Quién se unirá a usted en esta tarea? ¿Qué nivel de implicación tendrá usted?

Sugerencias para la gestión de la filantropía

Sugerencias que pueden ayudar al filántropo a escoger de manera inteligente el proyecto al que destinará sus fondos. La estrategia a seguir se simplifica en tres pasos:

1. **Acotar el tema:** establecer el reto que se quiere conseguir (puede ser general, como la lucha contra la pobreza, o más específico, como la educación de niños con deficiencias mentales), pensar en el tipo de comunidad a la que en concreto se dirigirán los fondos, su localización geográfica, etc.

2. **Estrechar el campo de actuación:** lo cual no significa tener un solo foco de atención, pues se pueden tratar temas diversos que relacionados entre sí se complementen para conseguir el objetivo deseado.

²⁹ Guía disponible en: www.rockpa.org/document.doc?id=142

3. **Definir el objetivo a conseguir:** no es suficiente con tener claro cuál es el reto que se quiere alcanzar, sino que también hay que pensar desde un inicio en cómo será el resultado del trabajo realizado.

El segundo aspecto a mejorar es la realización de estudios de medición del impacto generado por las obras filantrópicas y la eficacia y eficiencia de los proyectos que se llevan a cabo. Rockefeller Philanthropy Advisors ha elaborado una guía resumida de cómo puede medirse la efectividad. Según este documento, los métodos más comúnmente utilizados son los tres descritos a continuación:

1. **Evaluación.** Es el más utilizado en el campo del sector sin ánimo de lucro. También es habitual que se use en la medición del impacto de políticas públicas. Algunos de los métodos son:

a) Comparar los objetivos planteados con los resultados obtenidos. En este caso es necesario que los objetivos sean concretos y cuantificables. Esta es una de las vías menos costosas.

b) Evaluación de los procesos. Con ella no solo se estudia el resultado final, sino que se analiza en detalle el proceso y se identifican los puntos a corregir.

c) Diseño experimental. Se trata de comparar el comportamiento de dos grupos: el de tratamiento (sometido al programa) y el de control (no sometido al proyecto). Un ejemplo de este tipo de análisis son las técnicas de matching, que requieren de una base de datos suficientemente grande para poder hacer inferencia y, además, el procedimiento a seguir es relativamente sofisticado. Una buena guía –aunque algo técnica- sobre estos métodos está disponible en Duflo & Kremer (2003)

d) Evaluación de clusters. Este método consiste en comparar resultados entre una serie de programas similares o bien en comparar programas de diferentes tipos pero con fines parecidos.

2. **ROI.** El ROI (Return on investments) es un ratio que mide la relación entre los fondos invertidos en un proyecto y los beneficios obtenidos (es decir, el rendimiento de una inversión). Permite comparar de forma conservadora programas.

3. **Pensamiento sistémico.** Este tipo de análisis parte del estudio, mediante un enfoque amplio, de un problema complejo, con el fin de identificar los factores principales que lo explican. Con ello se pretende cambiar todo el sistema.

Tabla 1. Cálculo servilleta: Fundraising hipotético IES (30)

Nombre IES	Tipo Institución	Total titulados (2005-2013)	Donantes (5%)	Fundraising hipotético
C.F.T. SANTO TOMÁS	C.F.T.	67238	3362	\$ 964.359.031
I.P. DUOC UC	I.P.	28625	1431	\$ 410.553.218
U. DE CHILE	Univ.	27101	1355	\$ 388.695.293
U. SANTO TOMÁS	Univ.	22067	1103	\$ 316.495.297
U. DE SANTIAGO DE CHILE	Univ.	20762	1038	\$ 297.778.373
U. ANDRÉS BELLO	Univ.	20694	1035	\$ 296.803.085
PONTIFICIA U. CATÓLICA DE CHILE	Univ.	20167	1008	\$ 289.244.603
U. DE CONCEPCIÓN	Univ.	18593	930	\$ 266.669.554
U. MAYOR	Univ.	12668	633	\$ 181.690.416
U. DIEGO PORTALES	Univ.	12328	616	\$ 176.813.976
U. DE LAS AMÉRICAS	Univ.	12219	611	\$ 175.250.647
U. ARTURO PRAT	Univ.	12025	601	\$ 172.468.208
U. TÉCNICA FEDERICO SANTA MARÍA	Univ.	10824	541	\$ 155.242.901
U. DE VALPARAÍSO	Univ.	10790	540	\$ 154.755.257
I.P. SANTO TOMÁS	I.P.	10457	523	\$ 149.979.214
I.P. INACAP	I.P.	9651	483	\$ 138.419.183
U. DE LA FRONTERA	Univ.	9524	476	\$ 136.597.689
U. METROPOLITANA DE CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN	Univ.	9234	462	\$ 132.438.373
I.P. VIRGINIO GÓMEZ	I.P.	8399	420	\$ 120.462.410
U. CENTRAL DE CHILE	Univ.	8234	412	\$ 118.095.902
PONTIFICIA U. CATÓLICA DE VALPARAÍSO	Univ.	8203	410	\$ 117.651.286
I.P. DEL VALLE CENTRAL	I.P.	7664	383	\$ 109.920.694
U. DEL DESARROLLO	Univ.	7150	358	\$ 102.548.664
U. DEL BÍO-BÍO	Univ.	7064	353	\$ 101.315.212
C.F.T. SIMÓN BOLIVAR	C.F.T.	6897	345	\$ 98.920.019
U. CATÓLICA DE LA SANTÍSIMA CONCEPCIÓN	Univ.	6736	337	\$ 96.610.881
U. CATÓLICA DEL NORTE	Univ.	6260	313	\$ 89.783.865
U. CATÓLICA CARDENAL RAÚL SILVA HENRÍQUEZ	Univ.	6252	313	\$ 89.669.126
U. DE LA SERENA	Univ.	6024	301	\$ 86.399.042
U. AUSTRAL DE CHILE	Univ.	5801	290	\$ 83.200.671

Tabla 2. Dependencia de la red de egresados

Universidad	Nombre de Asociación	Dependencia
U. Católica de Valparaíso	ALUMNI- Red de Egresados	Dirección de Vinculación con el Medio
U. Católica de Temuco	Programa Egresados y Empleabilidad	V. Académica-Dirección General Estudiantil
U. Católica del Norte	Egresados UCN	Vicerrectoría Académica
U. Católica del Maule	ALUMNI- UCM	Dirección de Planificación y Desarrollo
U. Católica Santísima Concepción	Sistema de seguimiento de Egresados	Unidad de Análisis Institucional
U. Metropolitana Ciencias Educación	Simed	Vicerrectoría Académica
U. de Antofagasta	Centro de vinculación y Seguimiento de Egresados	V. Académica - Dirección Desarrollo Estudiantil
U. de Concepción	exalumnos udec	Dirección de Relaciones Institucionales e Internacionales
U. de Santiago	Fundación de Egresados y Amigos	no - independiente / VRPYD vinculación con el medio
U. Playa Ancha	Programa seguimiento de Egresados	Dirección General de Vinculación con el Medio. /VRA
U. Santa María	Red de Ex alumnos	Rectoría
U. de la Serena	Oficina de Seguimiento de Egresados	Dirección Estudios Institucionales y Planificación
U. Finis Terrae	ALUMNI	Vicerrectoría de Desarrollo
U. San Sebastián	Red de Egresados	Vicerrectoría de Responsabilidad Social y Extensión
U. del Desarrollo	ALUMNI udd	Vicerrectoría Económica
U. Diego Portales	Dirección de Egresados	Vicerrectoría Académica
U. Gabriela Mistral	ALUMNI	V.Académica- V.comunicaciones
U. Mayor	ALUMNI (en Génesis)	Departamento Comunicaciones - Vic. Desarrollo
U. Santo Tomás	Círculo de Egresados	Vicerrectoría de Admisión - Asuntos Estudiantes
U. Los Andes	Alumni Uandes	Vicerrectoría de Relaciones Universitarias
U. Andrés Bello	ALUMNI	Dirección general de comunicación y MKT- V. Prorectoría
U. Los Lagos	Unidad de Seguimiento Egresados e Inserción Laboral	Dirección de Docencia - Vicerrectoría Académica

Gráficos apoyo diferencias en gasto en educación superior en países OCDE

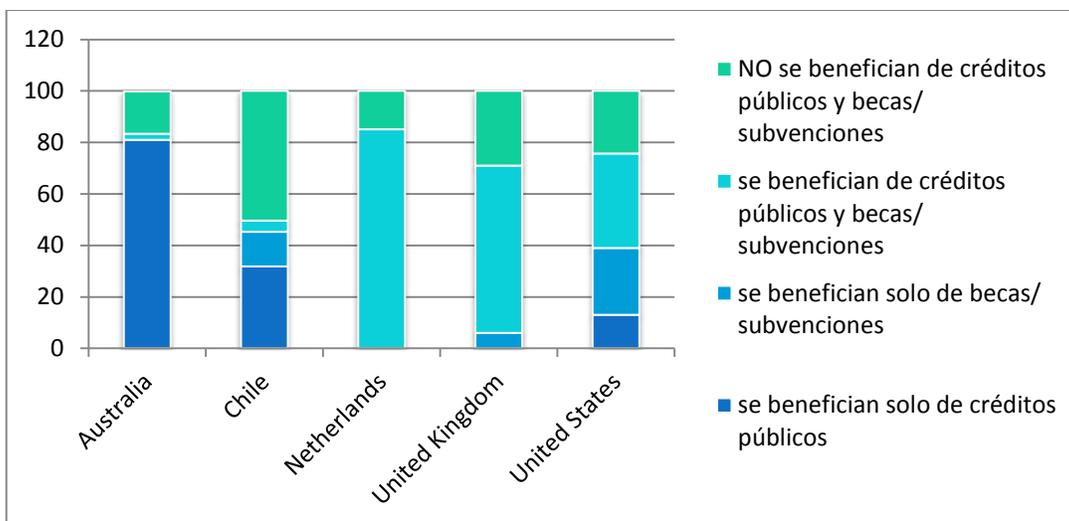


Ilustración 9. Distribución de ayudas financieras a estudiantes en educación superior, como porcentaje de cobertura de estudiantes (2011).

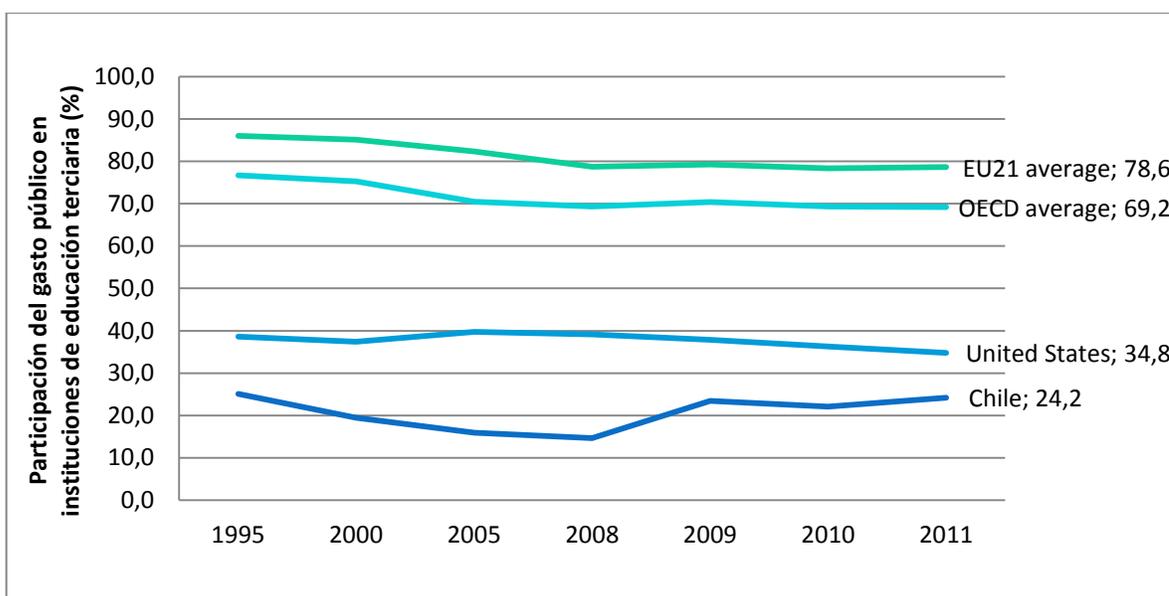


Ilustración 10. Participación del gasto público en instituciones de educación terciaria

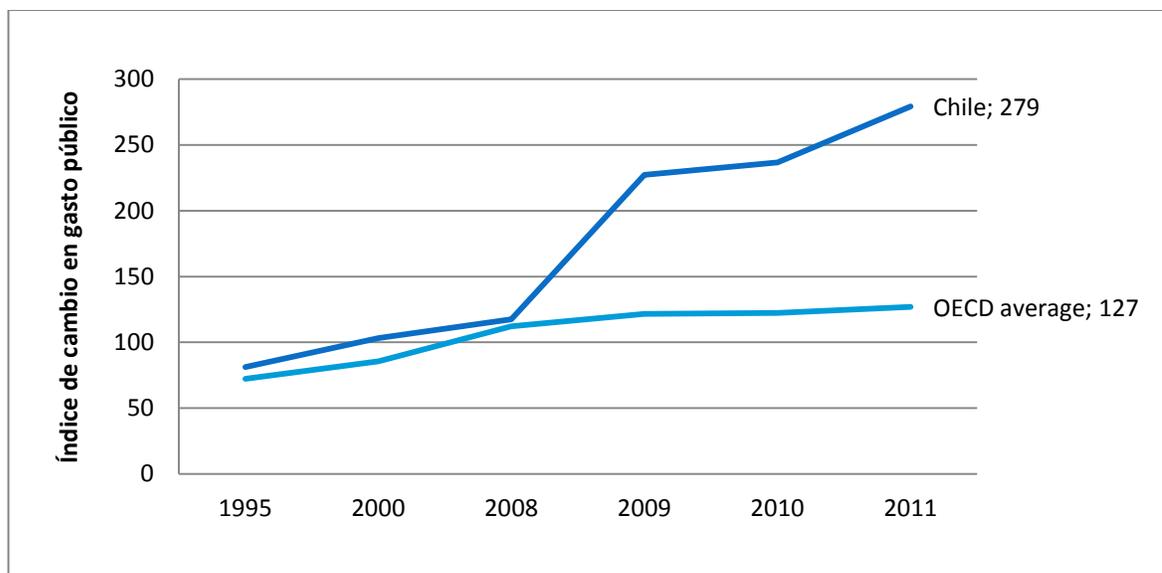


Ilustración 11. Índice de cambio entre 1995 y 2011 en gasto público en educación terciaria (2005 = 100, a precios constantes)

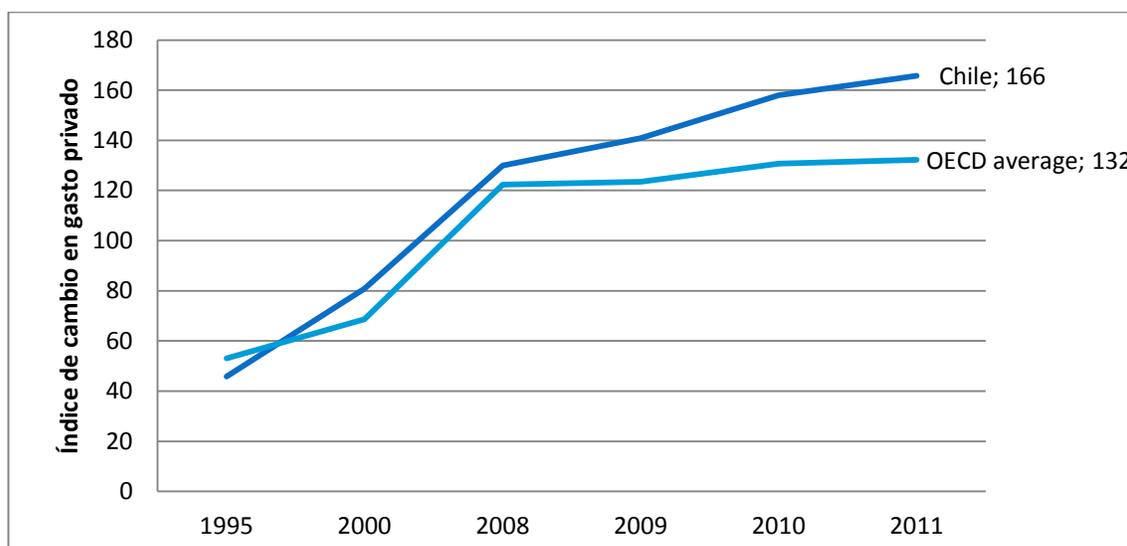


Ilustración 12. Índice de cambio entre 1995 y 2011 en gasto privado en educación terciaria (2005 = 100, a precios constantes)

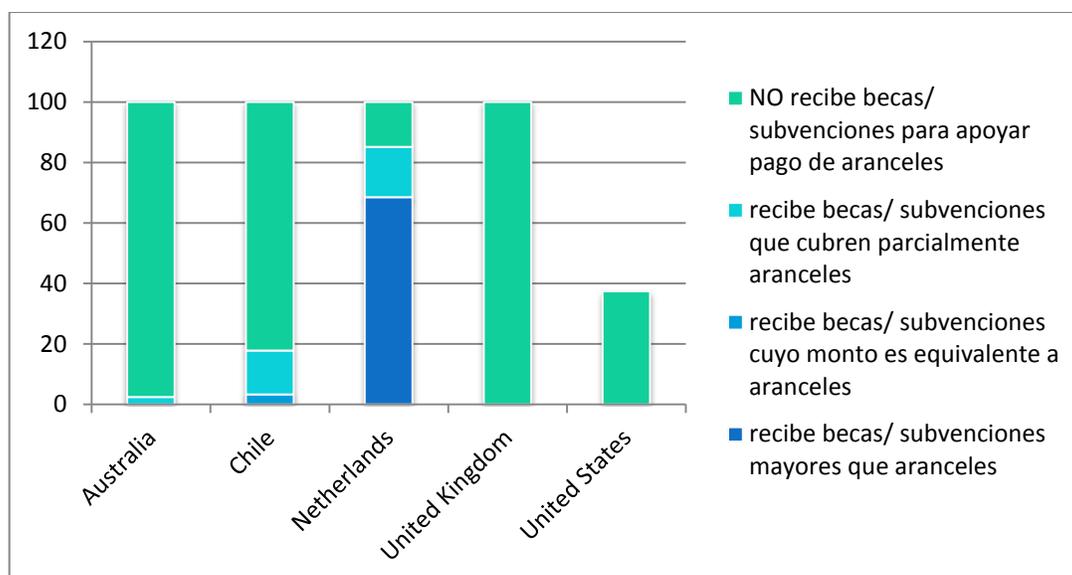


Ilustración 13. Distribución de becas/ subvenciones en apoyo de aranceles en educación terciaria, como porcentaje de cobertura de estudiantes (2011).