

Composición de Ingresos en las Universidades Privadas de Europa y Estados Unidos

Introducción

El propósito de este documento es presentar, desde la perspectiva de Avante, los principales mecanismos de generación de ingresos en universidades privadas y destacar diferencias relevantes entre Europa y Estados Unidos. Asimismo, se esbozan lineamientos para fortalecer las fuentes de investigación y de Endowment en el contexto chileno.

a.- Fuentes de ingresos

De manera general, las universidades privadas diversifican sus ingresos a través de las siguientes vías:

1. **Matrículas y aranceles.**
2. **Donaciones filantrópicas** (exalumnos, familias, corporaciones y fundaciones).
3. **Endowment** (fondo patrimonial permanente, constituido principalmente por donaciones y sus rendimientos).
4. **Subvenciones públicas** (becas y ayudas a estudiantes de menores ingresos; aportes o subsidios a la investigación).
5. **Investigación y transferencia de conocimiento** (contratos con empresas, patentes, licencias, *spin-offs*).
6. **Programas ejecutivos y educación continua.**
7. **Prestación de servicios y otros ingresos** (residencias universitarias, hospitales universitarios, conferencias, arriendos de espacios, entre otros).

Nota: se evita duplicar categorías; “donaciones filantrópicas” se reporta una sola vez y el Endowment se distingue por su carácter patrimonial de largo plazo.

b.- Dinámica de captación y ejemplos

Más allá de la matrícula, las instituciones desarrollan estrategias sistemáticas de **desarrollo y filantropía**: campañas anuales, legados testamentarios, becas con nombre (naming) y alianzas con fundaciones.

En **investigación y transferencia**, las universidades con mayor escala combinan:

- **Contratos competitivos públicos y contratos privados** con industrias.
- **Monetización de propiedad intelectual** mediante patentes, licencias y participación accionaria en *spin-offs*.
- **Ensayos clínicos** y estudios patrocinados en universidades con hospitales universitarios.

Ejemplos paradigmáticos incluyen licencias tecnológicas que originan *spin-offs* (como el caso de Stanford con Google) y *royalties* derivados de innovaciones biomédicas.

c.- El Endowment como pilar financiero

El Endowment constituye el pilar financiero más robusto en el mundo universitario privado. Se gestiona como un portafolio institucional diversificado (renta variable, *private equity*, *real estate*, *hedge funds*, crédito privado, infraestructura, *venture capital*) y, bajo una política de gasto prudente, se transfiere anualmente entre 4% y 5% del valor del fondo para financiar becas, remuneraciones académicas, investigación e infraestructura, preservando el poder de compra intergeneracional.

d.- Diferencias entre Europa–Estados Unidos

- En **Estados Unidos**, el **Endowment** representa una fuente proporcionalmente **mayor** del financiamiento universitario, gracias a una tradición filantrópica consolidada, campañas de capital de gran escala y gobiernos institucionales especializados para la inversión.
- En **Europa**, la matrícula suele tener un peso relativo superior y el tamaño promedio de los Endowments es menor; la investigación típicamente se apoya más en subvenciones públicas directas.

e.- Implicación para Chile.

Para universidades chilenas con aspiración de sostenibilidad de largo plazo, el mayor potencial se encuentra en fortalecer la base filantrópica patrimonial (Endowment) y en ampliar ingresos por investigación y transferencia, sin descuidar la matrícula.

f.- Ejemplos en Portafolio de investigación

- Ensayos clínicos con contratos patrocinados y tarifas por paciente.
- Cátedras financiadas (donaciones restringidas a líneas de investigación).
- Propuestas a la industria y convenios marco para I+D aplicada.
- Licenciamiento y participación en *spin-offs* (equity).
- Gestión de *royalties* (biomedicina, software, *deep tech*).

g.- Construcción de un gran Endowment en Chile: Tres Pilares

Un desafío grande para la Universidades Privadas en crear un Endowment sólido en tamaño, retorno y en la captación de recursos.

Captación sostenida de grandes donaciones.

- Crear la percepción de pertenencia de un ex alumno para con la Universidad

- Campañas multianuales con metas definidas (becas, investigación e infraestructura), segmentación y cultivo de donantes (alumni, familias, fundaciones y empresas).
- Donaciones se capitalizan en el Endowment (p. ej., mega-gifts para acceso y permanencia estudiantil).

Excelencia en inversión.

- Oficina de Inversiones propia o gestor externo con mandato claro, diversificación por clase de activo, control de iliquidez, selección rigurosa de gestores y métricas de desempeño y riesgo.

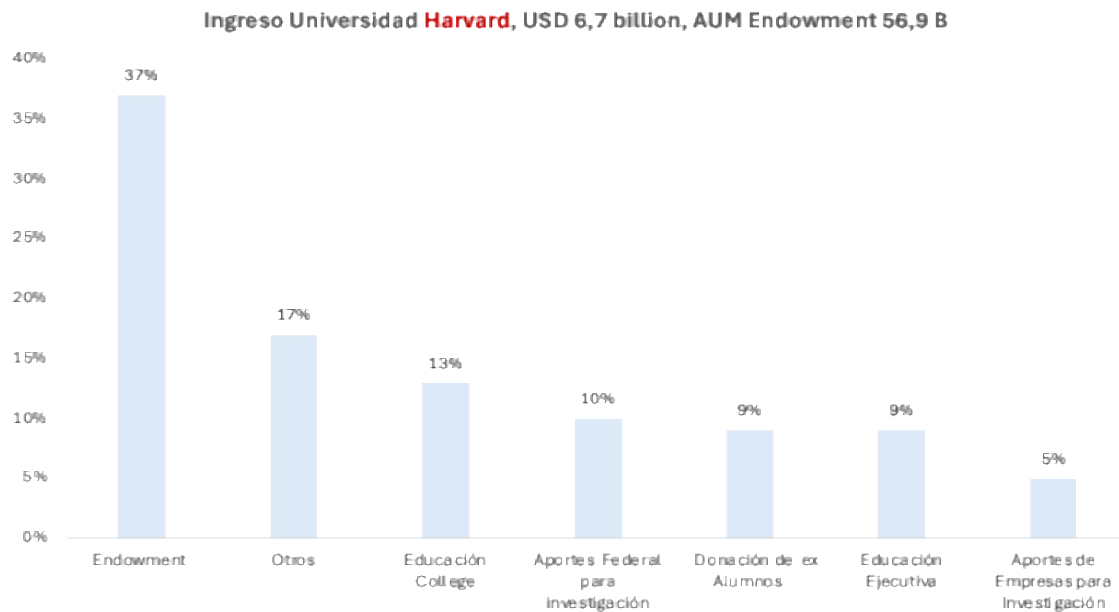
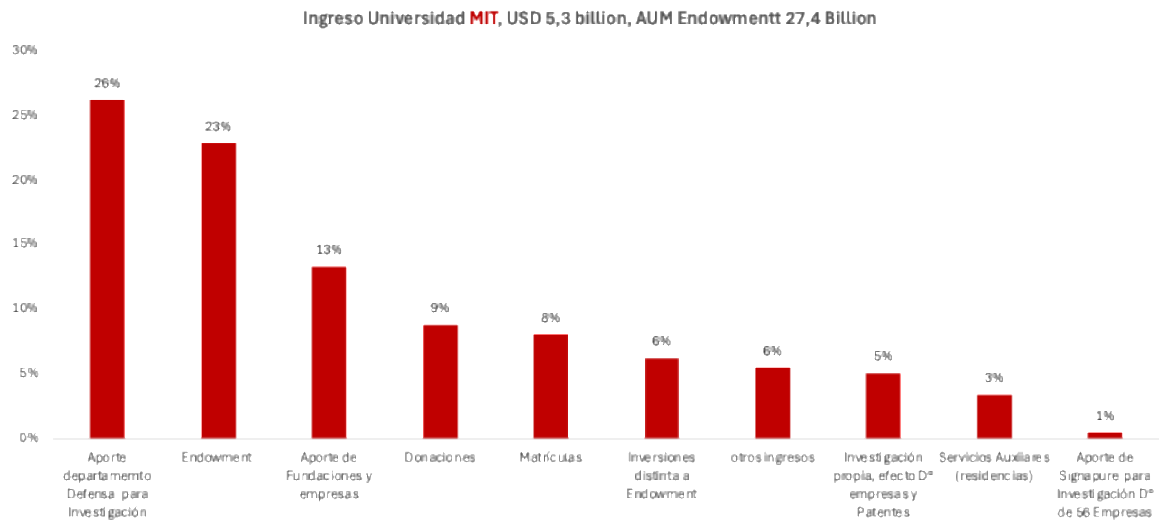
Gobernanza y uso disciplinado.

- Consejo Superior/Board of Trustees y Comité de Inversiones con roles y delegaciones explícitas.
- Políticas formales: *Investment Policy Statement*, liquidez, valoración, conflictos de interés, custodia, riesgo y regla de gasto con suavizamiento (*smoothing*).
- Transparencia y auditoría: reportes periódicos a la comunidad universitaria y cumplimiento estricto de restricciones de donantes.

Anexo 1

Composición Ingreso Anual

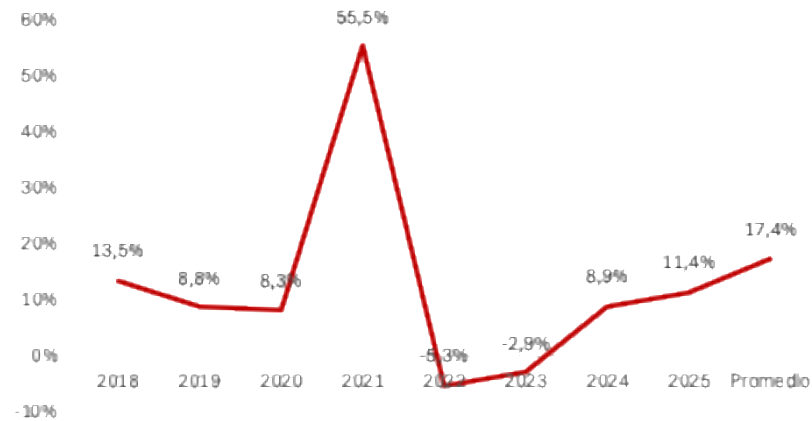
Universidad Harvard y MIT



Anexo 2

Retornos Harvard y MIT

MIT Retorno Anual Endowment USD



Harvard Retorno Anual Endowment USD

