

MECENAS ANÓNIMOS

La crisis lleva a los centros a 'mendigar' en internet



LUIS PAREJO

A pesar de ser bastante recientes en España, las plataformas de *crowdfunding* se están convirtiendo en un medio alternativo de financiación de proyectos, también para la Universidad. Los recortes en los fondos públicos para investigación e infraestructuras han fomentado que muchos científicos, por iniciativa propia, hayan recurrido al micromecenazgo *on line* en busca de fondos para comprar material.

Tanto es así que muchos centros han visto en esta posibilidad un *parche* para evitar

la desaparición de muchos grupos, y han promovido nuevas plataformas para promocionar el trabajo de sus investigadores.

Si bien esta área es la principal usuaria del *crowdfunding*, el alumnado comienza a verlo como una posibilidad de protesta, o incluso de paliar los efectos del endurecimiento en el acceso a las becas. La captación de dinero de donantes anónimos se antoja como una buena posibilidad de paliar las dificultades económicas, también para la universidad. / PÁGINAS 2 Y 3

CROWDFUNDING

MICROSCOPIOS, ORDENADORES...

El micromecenazgo funciona en casos concretos pero los analistas advierten de que no debe sustituir a la Administración

SARA POLO

Hace dos años, cuando en España costaba siquiera pronunciar el término *crowdfunding*, y mucho más saber qué era, un grupo de estudiantes andaluces le vio el potencial y consiguió que una reivindicación de años se convirtiera en realidad en unos meses.

Cuando llegaban las nuevas generaciones de alumnos a la Escuela Superior de Ingeniería (ESI) de la Universidad de Cádiz (UCA), se les daba siempre la misma bienvenida: «Sabemos que la Escuela está fatal, pero nos están construyendo otra. Quizá el año que viene podamos estudiar allí». Lo que se repetía casi como un chiste dejó de tener gracia con la llegada de los nuevos Grados en Ingeniería Aeroespacial y Diseño Industrial.

«No había material para los laboratorios, así que cuando los estudiantes llegaran a 3º y tuvieran que hacer prácticas, su Grado no tendría más remedio que extinguirse», explica Francisco Maestre, que ejercía como representante de los alumnos.

Tras una asamblea, los jóvenes decidieron tomar cartas en el asunto y, con el respaldo institucional de la ESI, lanzaron una petición en internet para financiar al menos uno de los dos laboratorios que hacían falta. «A la Junta de Andalucía le chocó nuestra determinación y comenzó a hacernos caso. Antes de que finalizase nuestra petición, de 60.000 euros, ya nos habían dado 600.000 para los equipamientos. Unos meses más tarde, desembolsaron 20 millones para terminar de construir la nueva facultad. Nos salió redondo», afirma Maestre.

Hoy su reivindicación pasa por conseguir una pasarela para llegar a ese edificio nuevo y evitar «un rodeo de dos kilómetros o cruzar una carretera». Por eso, los alum-



nos de la UCA vuelven a acudir al *crowdfunding*, esta vez con confianza renovada. «Si conseguimos el edificio, la plataforma no se nos va a resistir», afirma Maestre.

Esta nueva forma de financiación es reciente en España, y la acción colectiva contra los recortes es, precisamente, uno de los factores que ha propiciado su éxito. Así lo explica Teresa Rodríguez de las Heras, profesora de Derecho Mercantil de la Universidad Carlos III de Madrid y profesora visitante en la Universidad de Oxford.

Para ella, en el *crowdfunding* confluyen factores económicos, sociales y tecnológicos «que reflejan los profundos cambios experimentados por las economías modernas para tratar de responder a los retos de un mercado de financiación que atraviesa una profunda crisis y una sociedad que cuestiona los pilares sobre los que se venían sosteniendo los sistemas de producción, creación y distribución tradicionales», analiza en su trabajo *El crowdfunding: una forma de financiación colectiva, colaborativa y participativa de proyectos*.

La Universidad pública no es ajena a la crisis y la reducción de la financiación pública, especialmente en proyectos de investigación e infraestructuras, ha impulsado su presencia en plataformas de financiación alternativa, cada vez de forma más frecuente, con una iniciativa a veces individual y, de forma incipiente, institucional.

Ambas se combinan en la petición de José Rodellar, investigador principal del proyecto *Herramienta de diagnóstico en leucemias y linfomas*, una colaboración entre la Universidad Politécnica de Cataluña (UPC) y el Hospital Clínico de Barcelona. A través de la plataforma Goteo formalizó una demanda de fondos que finalizó en

enero con un balance de 131 donantes, que aportaron 14.615 euros, 2.600 más del mínimo que el grupo solicitaba en principio. El objetivo de estos científicos era comprar un microscopio.

«Cualquier investigador está hoy buscando dinero como sea, El *crowdfunding* es una fuente de financiación muy pequeña para lo que en realidad hace falta, pero la Universidad no nos hubiera comprado nunca el microscopio, y el hospital tampoco. Nos hubieran dicho que no podían pagarlo», explica Rodellar. Para él, «pequeñas cantidades de muchos proyectos suponen, al final, una gran suma para el centro».

El caso de la UPC es paradigmático, en un entorno en el que las instituciones de educación superior asumen que la coyuntura actual las empuja a buscar formas alternativas de obtener crédito. Por eso, la petición del equipo de Rodellar se enmarca dentro de la iniciativa Suma UPC, que nació con el objetivo de «ampliar y diversificar las fuentes de financiación de ideas innovadoras y proyectar a la sociedad el compromiso de la Universidad con el desarrollo científico y tecnológico».

Sisco Vallverdú, vicerrector de Política Universitaria, no niega

para el nacimiento de la plataforma de financiación colectiva Vórticex, especializada en ciencia e investigación. Sin embargo, con el *rodaje*, sus fundadores tuvieron que rendirse a la evidencia: el mayor atractivo de su oferta era el de proporcionar financiación a los equipos diezmados por los recortes.

«Internet es un medio de comunicación muy fuerte. Obliga al científico a *bajarse* al nivel del ciudadano para explicar su proyecto, en un canal directo de ida y vuelta con la sociedad. Es el mejor canal de divulgación», reconoce Ana Fernández-Zubieta, investigadora del Instituto de Estudios Sociales Avanzados del Consejo Superior de Investigaciones Científicas (IESA-CSIC), en el que trabaja como experta en políticas y sistemas de financiación e innovación para España, y cofundadora de Vórticex.

Para ella, las universidades deben diversificar y abrirse a cualquier tipo de financiación, como hacen las grandes universidades de todo el mundo. Eso sí, advierte, «el *crowdfunding* es una fuente minoritaria y nunca podrá sustituir a la inversión pública».

Si bien la investigación es la principal promotora de las peticiones *on line* de micromecenaz-

ra costearse el curso de un Grado o un Máster. Este año saltó a la prensa local el caso de una murciana que pedía ayuda para pagarle a su hija sus estudios en Ciencias del Mar que, por su situación familiar, no podía asumir.

Para Enrique Estellés, profesor en la Universidad Católica de Valencia y experto en *crowdfunding*, estos casos no pueden sino ir en aumento en el futuro. «Está claro que las universidades públicas se involucran en estas prácticas por falta de financiación. Antes no tenían necesidad de buscar fondos privados», afirma Estellés, que no niega el poder de promoción de este medio, pero insiste en que la motivación principal es que «hay que sobrevivir».

«De lo público a lo común» es el eslogan con el que se presenta la plataforma Unia Capital Riego, de la Universidad Internacional de Andalucía. «Ahora que todo es miedo y parálisis, pretendemos repensar la universidad entre todos», proclaman, en su página web, sus promotores. Unia Capital Riego funciona mediante cofinanciación. Por cada euro que el usuario de la plataforma Goteo, que alberga las peticiones, destine a uno de sus proyectos, la Universidad se compromete a poner otro.

'MADE IN UNIVERSITY'

Los centros se lanzan a crear sus propias iniciativas de micromecenazgo, cada una con su idiosincrasia

EN FAVOR DEL EMPRENDIMIENTO



Uniempren es la plataforma de micromecenazgo para emprendedores de la Universidad de Valencia (UV). Cristóbal Súa, gerente de la Fundación General de la UV explica que no

se trata sólo de buscar financiación de 'donantes' anónimos, sino también de un servicio de información y asesoramiento para cualquier miembro de la comunidad universitaria española interesado en crear una empresa. La intención de la UV es, además, abrirlo a antiguos alumnos.

PROMOCIÓN DE LA INVESTIGACIÓN



La Universidad Politécnica de Cataluña (UPC) constató que, como en cualquier

centro politécnico, la creación de proyectos era la principal motivación de ingenieros y arquitectos, y que para eso hacía falta mayor financiación que la que la institución podía proveer. Por eso, en colaboración con la plataforma Goteo, lanzó la iniciativa Suma UPC, que selecciona, en cada convocatoria, ciertas investigaciones y apoya su promoción a través de internet para conseguir fondos. El resultado fue, además, que se fomentó la colaboración interdisciplinar.

COFINANCIACIÓN, EURO A EURO



La Universidad Internacional de Andalucía (Unia) fue pionera en el fomento del 'crowdfunding' en el seno de su institución, aunque de forma algo atípica. Un comité selec-

ciona, según la temática de la convocatoria, un número de proyectos que promociona a través de la plataforma Goteo. Por cada euro que el donante anónimo decida destinar a cada iniciativa, la Unia se compromete a dar otro. La diferencia es que las ideas no tienen por qué partir del centro.

La publicidad que supone la presencia de los proyectos en internet genera, además de fondos, una red de trabajo que fomenta la creación de nuevos equipos interdisciplinares

que «en otras épocas, la UPC tenía fondos que podía dedicar a *startups* e investigación, y ahora no».

El *crowdfunding*, sin embargo, tiene implicaciones más allá de la mera captación de fondos. Para Rodellar, lo más emocionante del proceso ha sido la labor de divulgación que la publicación de su proyecto en la web ha supuesto. «Es verdad que han colaborado amigos y familia, pero la mayoría de los donantes eran desconocidos, y eso nos ha dado mucha visibilidad. Hemos adquirido un cierto compromiso con la sociedad, y eso es muy emocionante», afirma.

El propósito divulgativo fue, precisamente, la principal motivación

go, los estudiantes están comenzando a atisbar las posibilidades de sustituir unas becas cada vez más inestables y mermadas por la ayuda de *padrinos* anónimos. No es aún una práctica generalizada en España, pero sí en Estados Unidos, donde un grupo de *googlers* ha fundado la plataforma Upstart. Mediante un complejo algoritmo, analiza la carrera de un estudiante para ponerle *nota* y ofrece a grandes inversores la posibilidad de invertir en su educación o su idea de forma estable durante tres años.

Sin tantas cortapisas, ya son varias las familias españolas que han solicitado ayuda en la Red pa-

«Es una forma de que el centro acompañe proyectos sociales de fuera de sus *fronteras* institucionales, en lugar de proponerlos», explica Isabel Ojeda, directora del Área de Acción Cultural y Participación.

Aún de forma incipiente, pero con paso firme, las plataformas de *crowdfunding* se abren paso en España, y actúan de salvavidas para una Universidad pública falta de financiación pública. Si bien se trata de peticiones pequeñas, de menos de 50.000 euros en general, y los expertos coinciden en que nunca sustituirá a la inversión administrativa, el micromecenazgo comienza a verse como una opción.