

A decorative network diagram in the top-left corner, consisting of a complex web of interconnected nodes and lines, rendered in a light gray color.

1.

El Patrocini i Mecenatge a la UPC . Context actual

Una primera anàlisi basada en les dades

Novembre 2020

Fundraising institucional

- Evolució global del ingressos



Projectes Institucionals



Projectes específics



Càtedres d'Empresa



3.485.000 €

Ingressos 2019-2020 en Patrocini i mecenatge

1.700.000 €

En projectes institucionals

1.072.754 €

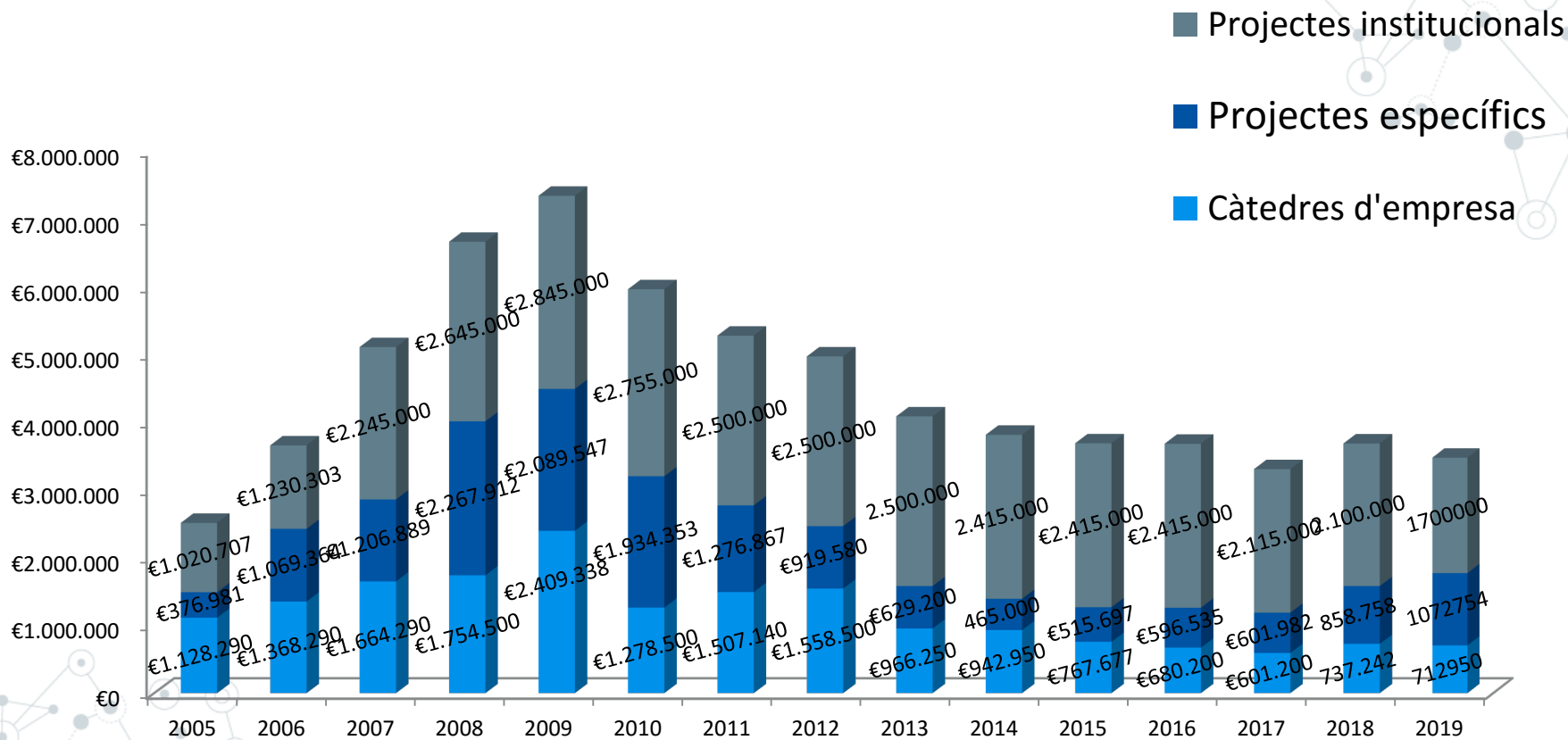
En projectes específics



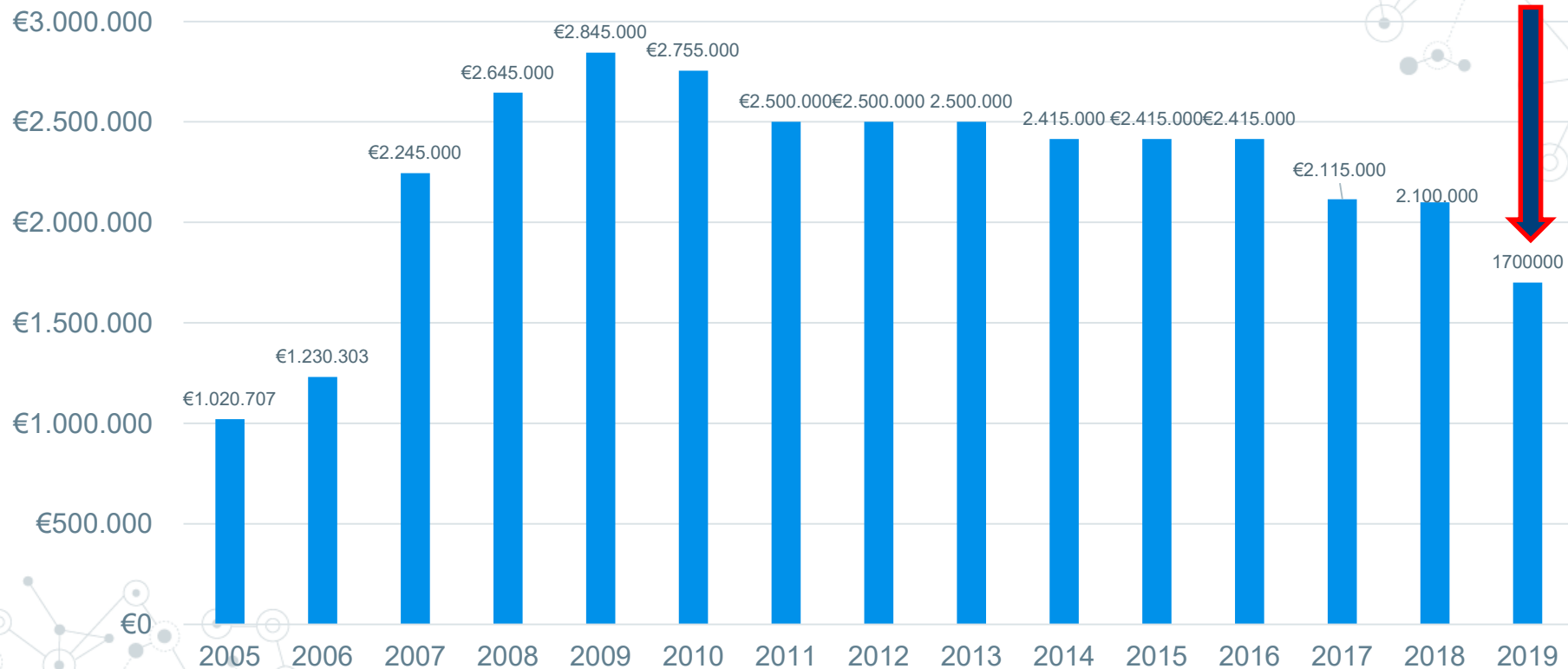
712.950 €

En càtedres d'empresa

Fundraising institucional - Evolució global del ingressos



Proyectos Institucionals



Projectes Institucionals

- ◎ 1,7M€ al 2019 – vs 2,8 M€ al 2009
- ◎ Santander i La Caixa
- ◎ El 2019 La Caixa decideix no renovar el contracte de 400 k€

Projectes específics

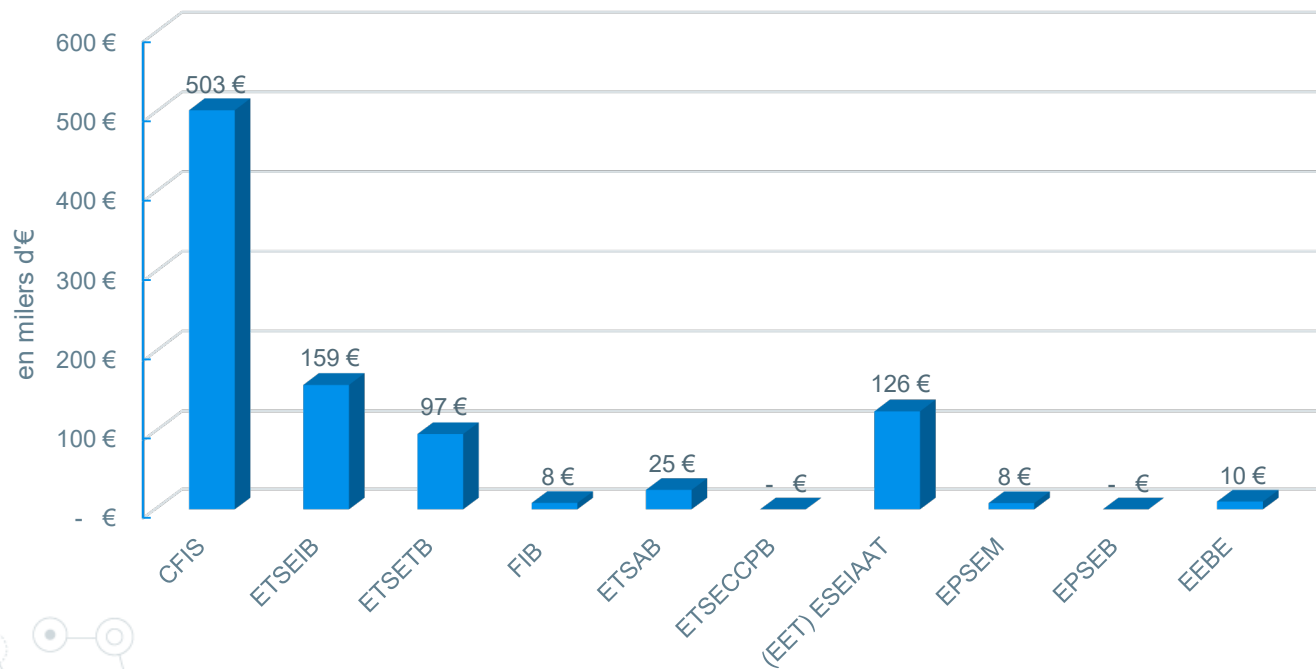
- ◎ 713 k€ al 2019 – vs 2,4 M€ al 2009
- ◎ Fonts diverses – Escoles –
Identificar quines empreses són
fidels en temps i quines han deixat
de donar

Càtedres d'empresa

- ◎ 712k€ vs 2,4 M€ al 2009
- ◎ Cap a un nou model?

Els centres

Ingressos per centre curs 2018-2019



UPC soci tecnològic de les empreses (2012 -2020) (Via els centres)

Amb aportacions >100k€

EVERIS	€	222.698
La Mutua dels Enginyers	€	112.800
Gas Natural SDG	€	105.000
HP Printing and Computing Solutions	€	93.960

Amb aportacions aprox. 50-100k€

SEAT	€	89.898
ENDESA	€	73.024
LG	€	73.000
Accenture	€	65.650
Schneider Electric	€	63.732
Lear Corporation	€	48.378
dSPACE GmbH	€	46.800

Amb aportacions <50k€

Bosch	€	33.000
DENSO	€	32.000
Inserció, formació, CDDECMA	€	30.000
Asemas	€	28.000
Agbar	€	20.500
Festo Pneumatic, SA	€	20.000
Bernecker & Rainer	€	19.368
Pilz	€	15.874
Iberpotash	€	15.000
Dow Chemical Iberica	€	15.000
FICOSA	€	12.000
Gestamp	€	12.000
Urbaser	€	10.000
IBERTRAC	€	10.000
BETWEEN	€	9.700
Fredcolor, SL	€	9.064
Incubio	€	9.000
COVESTRO	€	6.000
RACC	€	6.000
KUKA	€	5.500

UPC soci tecnològic de les admin. Públiques i fundacions (2012-2020) (Via els centres, projectes socials de la Universitat)

F. ONCE	€	390.000
La Vanguardia	€	163.000
Fundació Caixa d'Enginyers	€	140.000
Hermanad Nacional de Arquitectos (hna)	€	63.000
Fib Alumni-Cercle FIBER	€	49.200
Àrea Metropolitana de Barcelona	€	26.000
Fundación Resa Campus	€	25.000
Dep. Territori i Sostenibilitat	€	18.000
Caixa d'Enginyers	€	16.500
Fundació bancària "la Caixa"	€	13.650
Forum Joves Talents de Catalunya- Red Electrica Española	€	10.000
TOTAL	€	914.350

A decorative network diagram in the top-left corner, featuring a complex web of interconnected nodes and lines, with some nodes highlighted in grey and others in white.

2.

Casos d'èxit a altres universitats

Mirant al futur

Estudi de benchmarking (en curs)

12 Universitats analitzades

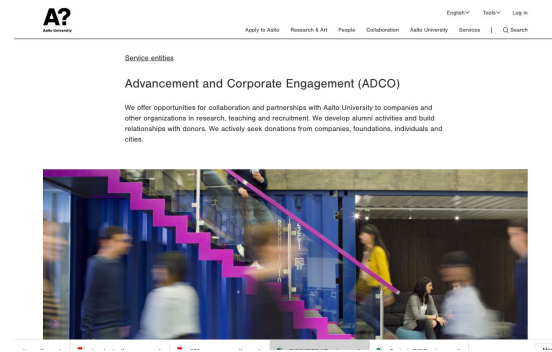


El patrocini i mecenatge és **part de la Unitat de Advancement and corporate Engagement.**

L'enfoc de la unitat és ampli:

- Ofereix col·laboracions i partenariats amb empreses i organitzacions tant en recerca, com en docència i contractació.
- **Inclou alumni** i construeix relacions amb els donants, alhora que **busca captar donacions d'empreses, fundacions, individus i ciutats**"

<https://www.aalto.fi/en/service-entities/advancement-and-corporate-engagement-adco>



La comunicació com a eina de projecció i captació de recursos



Comunicació

Amb exemples del que es fa
amb les donacions

Accés directe a “revista anual”
dedicada als donadors amb dades
de projectes finançats, testimonis
en primera persona, xifres
similars al portal de
transparencia ...

A?
Aalto University

English ▾ Tools ▾ Log in

Apply to Aalto Research & Art People Collaboration Aalto University Services | Q Search

Services

Fundraising and donor engagement

Review for donors 2019
4.51 M

Read our articles about the possibilities and the impact of donating

See all

Give for the future
Bioproducts will revolutionise forestry in Finland
Aalto University is working on new biobased super materials. Research is conducted on wood biomass to find a

Give for the future
Wellbeing and people's experiences at the centre
While the hospital environment places great emphasis on effectively dealing with diseases, it's often at the expense

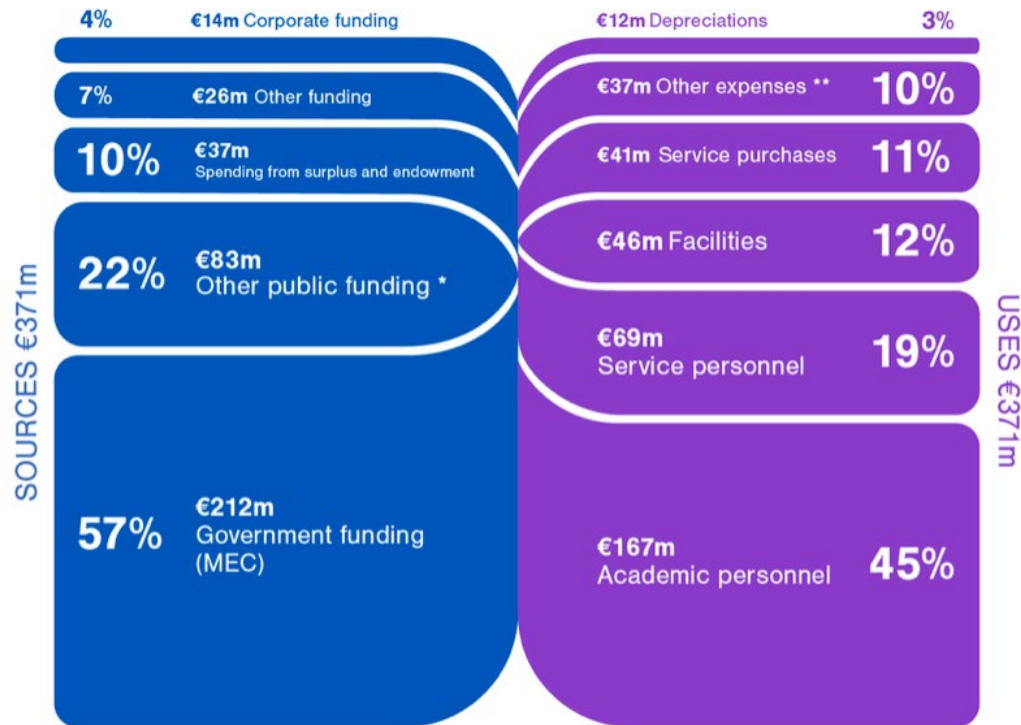
Give for the future
Donors play an essential role in Aalto University's story
Within the past ten years, Aalto University has developed into a multidisciplinary community of bold

Give for the future
Finnish animation expertise is getting stronger
The animation sector is growing strongly in Finland and around the world. It is an essential part of all

Algunes xifres



Aalto University



* Other public funding consists of funding from the Academy of Finland, Business Finland and EU.

** Consists of e.g. travel expenses, materials and supplies.

Estudi de benchmarking- Parametres d'estudi

- Nombre d'estudiants
- PDI, PAS
- Pressupost
- La seva activitat en Recerca i Transferència
- Posició als Rankings
- Quines són les seves estructures?
- Com s'articulen amb altres unitats de la universitat
- Quines eines de marketing fan servir? La importància de la imatge corporativa i la practicitat de les webs
- Com atenen als donants: activitats proposades
- Fundraising forma part de l'estratègia de la universitat



Idees

eixos



Strategic partnerships



Noves aliances
estratègiques amb empresa
– renovació del concepte de
càtedres – UPC soci
tecnològic

Collocation Centres

- La UPC com a soci dels EU
- Next Generation Fund

Centres



Millorar els indicadors
dels centres
(Centres vs Dept:
projectes
transversals)

Aliances

“Industrials alumnes /
Reptes

Alumni



UPC
Embassadors
Target CEOs
”mimar” el
sentiment de
pertinença

Philanthropic actors

Via xarxes
Identificant projectes
estrella/tractors

Accions a curt termini

1

L'Oferta UPC

2

Comunicació i marketing
Engagement

3

L'Equip i pla d'acció

Oferta UPC

- **Revisar l'oferta** de la UPC a les empreses, des de càtedres fins acords estratègics o de producció de serveis amb empreses.
- Definir una **oferta diferent** per públics diferents: I+D, transferència, coneixement, alumnes en pràctiques, pimes, start ups, administracions.
- Què sabem fer a la UPC i en què som els millors o únics, **explotar els trets diferencials UPC**
- Posicionar la UPC com soci estratègic per a administracions i empreses sobre els projectes **EU Next Generation**.
- Identificar **4 projectes tractors** en els que la UPC, sola o en partenariat, pot contribuir al procés de transformació de l'economia i la seva digitalització.
- **Identificació de projectes estrella**, atractius per captar fons (i.e. Projectes d'alt impacte social: salut, canvi climàtic, STEM, projectes de cooperació al desenvolupament, tecnohumanisme,) – Els donants donen a “causes”
- Oferta de valor als alumni, per què han de pagar una quota quin valor genera?

Comunicació

- Nova web i **imatge corporativa UPC aliances**
- Espai aliances a la web: que integri l'oferta a empreses, amb link a alumni i campanyes de captació de fons
- Espai càtedres i **socis estratègics**, logos, exemples d'acords i resultats
- Comunicar **els projectes tractors**: estem en algun projecte EU Next Generation?, propi o com a partner, comunicar-ho encara que sigui en fase de proposta.
- Espai alumni del mes: donar veu a l'alumni, apropar els alumni a la UPC, video, etc
- Pla Impulsor del Compromís Social, la UPC com a agent de canvi social i de model econòmic
- **Projectes singulars globals**
- Challenge based Innovation
- Hackatons

Strategic Partnerships & Institucional Fundraising

- Identificar i comunicar els projectes clau amb empreses del mandat: **visibilitzar i agrair**
- Definició conjunta amb Gerència d'objectius a assolir a 1 any vista amb KPI
- Definir el model inicial: complexitat d'actors interns, les escoles, centres i PDI
- Visites amb Directors de centre: pla de treball i objectius
- Visites: universitat/s europees de referencia (Aalto, TUM, ETH...)
- **Escoltar: visites a empreses, validar l'oferta:** target aquelles amb les que poden desenvolupar un compromís estable, degut a les donacions diversificades.
- Primer dossier de presentació a empreses (v1): **conectar**
- Identificació de **projectes estrella** – Els donants donen a “causes”
- Definició de primeres accions amb alumni (per escoles) – De quotes a donacions (incentius fiscals): **producte**.
- Disseny de la nova web i imatge corporativa
- Identificar empreses nínxol : prioritant les “grans” amb seu a Catalunya i on no entrem en conflicte amb cap centre o PDI
- Reunió amb el president del consell empresarial + gerent, amb el model ja definit
- Activitat de dinamització consell empresarial (CE – strategy and foresight unit+MICIU+UPC)

Accions a mig termini

- Programa “UPC Embassadors” : treballar el mecenatge a partir d’UPC Alumni
- Augmentar la presència de la UPC en xarxes internacionals i clústers d’impacte social
- Cap a nous models de centres d’excel·lència UPC interdisciplinars (híbrids), articulant la recerca i TT interdisciplinar, teixint aliances público-privades a llarg termini.
- Accions per part del rector de reconeixement als mecenes/patrocinadors
- Públicació periòdica adreçada a divulgar la recerca i els projectes d’impacte social de la UPC, adreçats a empreses i possibles patrocinadors.



Contact:
Soraya.Hidalgo@upc.edu