

Resumen de Tesis de postgrado

El rol de los vínculos interpersonales en los procesos de vinculación universidad-industria. El caso de la UNCPBA

Mariela Carattoli*

Directora: Dra. Valeria Arza

Co-director: Dr. Guillermo Dabós

Resumen

La tesis se propone realizar una contribución original a la literatura sobre vinculación U-I, explorando específicamente si la dimensión relacional del capital social, es decir aquella asociada a la fortaleza de las relaciones interpersonales que los individuos han desarrollado entre sí a través de su historia de interacciones (Granovetter, 1992), impacta sobre las modalidades a través de las cuales se producen los intercambios de conocimiento, y sobre los beneficios percibidos por los investigadores de la vinculación. Se incorpora para ello una nueva categoría analítica - *la Fuerza del Vínculo* - en el marco de la discusión previa de la literatura, desarrollando hipótesis específicas para testear la asociación entre *Fuerza del Vínculo*, *Modalidades de Vinculación* y *Beneficios de la Vinculación*.

Para vincular las modalidades con los beneficios de la vinculación partimos de un modelo desarrollado por Arza (2010), que identifica cuatro modalidades de vinculación (Tradicional, Servicios, Comercial y Bidireccional) y cuatro beneficios: a) Para las universidades: Beneficios de conocimiento (cuando la calidad de investigación y/o enseñanza es mejorada a partir de la vinculación con la industria) y Beneficios Económicos (cuando nuevos recursos para infraestructura, staff o soporte para estudiantes están disponibles a partir de la vinculación con el sector privado); b) Para las firmas: Beneficios relacionados a las estrategias de innovación (largo plazo); Beneficios relacionados a la resolución de problemas de eficiencia de operación (corto plazo).

Basados en la utilización de métodos mixtos, dividimos la investigación en dos fases secuenciales, la primera de naturaleza cuantitativa y la segunda de naturaleza cualitativa. En la primera fase nos propusimos testear a través de técnicas econométricas: 1) si el concepto de fuerza del vínculo efectivamente es una dimensión relevante para explicar la selección de diferentes modalidades de vinculación, 2) si diferentes modalidades de

* Doctora en administración de negocios (Universidad Nacional del Centro de la Provincia de Buenos Aires). Correo electrónico: mariela.carattoli@econ.unicen.edu.ar

vinculación están asociados a diferentes beneficios para los investigadores y 3) si la fuerza del vínculo se asocia a distintos beneficios de la vinculación en forma directa o indirecta (a través de su rol en la elección de modalidades de vinculación). En esta etapa se administró un cuestionario en forma personal a 46 investigadores de distintas facultades de la Universidad Nacional del Centro de la Provincia de Buenos Aires (UNCPBA), quienes reportaron 131 vínculos con empresas en los tres años previos a la entrevista. En la segunda fase del estudio (de naturaleza cualitativa) avanzamos en la descripción y análisis de cinco experiencias de vinculación U-I que se producen en el contexto de la UNCPBA, con el fin de ilustrar y profundizar a través de un estudio de casos múltiples, la comprensión del fenómeno analizado. Para ello, a los 46 investigadores entrevistados en la primera fase del proceso de investigación, se añadieron 14 entrevistas en profundidad a autoridades de la UNCPBA, investigadores y responsables de empresas involucrados en vinculaciones U-I.

Creemos que la contribución de este trabajo es tanto teórica como empírica. Teórica porque hasta donde pudimos indagar no hay artículos que analizan la asociación entre la fuerza de los vínculos y la selección de modalidades de vinculación U-I, mientras que son pocos los que discuten el papel desempeñado por la fuerza de los vínculos en interacciones U-I en conjunto. Empírica, porque la mayor parte de la literatura pertinente se genera en el contexto de países desarrollados, cuyos sistemas de innovación tienen características y desafíos radicalmente diferentes al de los países en desarrollo. En este sentido, este trabajo contribuye a equilibrar la literatura analizando el caso de la UNCPBA, una universidad de carácter regional en un país de ingresos medios.

Encontramos que efectivamente la fuerza del vínculo es una variable que está asociada a la probabilidad de elegir diferentes modalidades de vinculación. De hecho, encontramos que los vínculos interpersonales fuertes entre investigadores y sus contrapartes en empresas están asociados con una mayor probabilidad de seleccionar la modalidad comercial y bidireccional, mientras que los vínculos débiles están asociados con una mayor probabilidad de seleccionar la modalidad tradicional y de servicio. Interpretamos estos resultados remarcando la importancia que tienen las relaciones interpersonales (basadas en confianza, amistad y reciprocidad) en decidir si se debe dedicar tiempo, conocimiento y recursos a interacciones a largo plazo, exigentes y en muchos casos inciertas para los actores involucrados.

Por otra parte, de forma consistente con otros trabajos en América Latina, encontramos que el uso de la modalidad tradicional y bidireccional se asocia positivamente a la obtención de beneficios de conocimiento para los investigadores, mientras que el uso de la modalidad servicios y comercial, se asocia a la obtención de beneficios económicos.

Los resultados muestran que si medimos fuerza del vínculo a través del indicador antigüedad del vínculo, la fuerza del vínculo tiene un efecto positivo sobre los beneficios de la vinculación, independientemente de la modalidad a través de la cual se instrumenten los intercambios. Sin embargo, cuando aproximamos la fuerza del vínculo a partir de componentes más cualitativos del vínculo, que hacen referencia a la calidad de la relación y no sólo a su duración, la fuerza del vínculo no tiene ningún impacto directo sobre los beneficios de la vinculación, y sólo tiene un impacto positivo cuando la vinculación se realiza a través de la modalidad bidireccional. Estos resultados podrían estar reforzando la importancia de analizar la modalidad de vinculación como un factor mediador clave en la interacción entre firmas e investigadores. Los resultados podrían ser interpretados

como los costos de oportunidad para los investigadores (en términos de resultados de conocimiento) de establecer vínculos personales fuertes con sus contrapartes en empresas, que implican mayor frecuencia de interacción, mayores esfuerzos en la construcción de confianza y altos niveles de compromiso y reciprocidad, si éstas no tienen lugar específicamente a través de la modalidad bidireccional.

Entendemos que nuestros resultados tienen importantes implicaciones para las políticas públicas, los gerentes involucrados en actividades de intermediación y otros actores interesados en promover las interacciones U-I. En términos amplios, pone de manifiesto la necesidad de conceptualizar las colaboraciones U-I de manera más holística, lo que significa considerar no sólo explicaciones racionales basadas en motivaciones e interdependencias de recursos entre los actores involucrados, sino también explicaciones que tengan en cuenta la naturaleza relacional, social e histórica de los procesos de vinculación. Nuestros resultados claramente van en esta línea, al centrar la atención en las características relacionales, la conectividad de los sistemas, y las características específicas de los vínculos entre actores. Operativamente, esto implica de algún modo complementar la lógica y la perspectiva que actualmente caracteriza la concepción de las vinculaciones U-I, con un enfoque más flexible, menos estructurado y fluido que cree las condiciones para que las personas construyan vínculos apropiados para interactuar y participar en función de sus motivaciones. Los resultados también desafían las estructuras organizativas disciplinares que caracterizan el sistema científico tecnológico, una lógica disciplinar que podría estar atentando contra la posibilidad de avanzar hacia la instrumentación de modalidades de vinculación más complejas y productivas.

Doctorado en administración de negocios. Facultad de Ciencias Económicas.
Universidad Nacional del Centro de la Provincia de Buenos Aires (UNICEN)

Fecha de defensa: 19 de junio de 2020