

La construcción social del mercado y su incidencia en la intermediación y legitimación de las Fundaciones Universitarias Argentinas

Silvia Morales Carrizo¹

Recibido: 14 de diciembre de 2019/Aceptado: 22 de octubre de 2020

Resumen. El presente artículo tiene como foco de atención el proceso de creación, intermediación y legitimación de las Fundaciones de las Universidades Públicas Argentinas en el contexto de los últimos 30 años. En este proceso, la construcción social del mercado es clave para comprender cómo surgen y se legitiman las Fundaciones en estas organizaciones tan complejas. Para ello, se utiliza la metodología cualitativa de análisis de contenido de Estatutos correspondientes a diez Fundaciones universitarias. Como conclusión, el trabajo de estas Fundaciones que aún hoy persiste, legitima el proceso de intermediación entre las Universidades Públicas y el contexto del mercado argentino.

Palabras clave: Fundaciones; Universidad Pública; intermediación; legitimación; mercado

[en] The social construction of the market and its impact on the intermediation and legitimization of the Argentine University Foundations

Abstract. This article focuses on the process of creation, intermediation and legitimization of the Foundations of the Argentine Public Universities in the context of the last 30 years. In this process, the social construction of the market is the key to understanding how Foundations arise and legitimize in these complex organizations. For this, the qualitative methodology, of content analysis of Statutes corresponding to ten University Foundations, is used. In conclusion, the work of these Foundations, that still persists today, legitimizes the process of intermediation between the Public Universities and the context of the Argentine market.

Keywords: Foundations; Public Universities; intermediation; legitimization; market

Sumario. 1. Introducción. 2. Diseño Metodológico 3. La construcción social de las OTS Argentinas 4. El origen del proceso de intermediación 5. La Universidad Pública en los '90 como origen de las Fundaciones universitarias. 6. De la construcción social del mercado a la intermediación y legitimación. 7. Conclusiones 8. Bibliografía

Cómo citar: Morales Carrizo, S. (2020). La construcción social del mercado y su incidencia en la intermediación y legitimación de las Fundaciones Universitarias Argentinas. *Cuadernos de Documentación Multimedia*, 31, e67042. <http://dx.doi.org/10.5209/meso.67042>

1. Introducción

Las Organizaciones del Tercer Sector como asociaciones sin fines de lucro, son el marco de referencia para comprender el proceso de formación de las Fundaciones en el ámbito de la Universidad Pública Argentina.

Así, en medio de las drásticas reformas estructurales, la liberación de la economía y el avance del capital más concentrado, se iniciaba en la Argentina de los años '90, un período acelerado de creación y expansión de Fundaciones universitarias cuya utilidad pública es, dar

respuesta a las necesidades de la Universidad Pública y promover las condiciones necesarias para el cumplimiento de sus fines y objetivos, dentro de un contexto de gestión y transparencia financiera.

Frente a ello, la investigación que se presenta a continuación, se enmarca en este escenario donde surgen los siguientes interrogantes: ¿Cómo se produce el proceso de formación, intermediación y legitimación de las Fundaciones de universidades públicas? ¿Cuáles son los principales actores intervinientes en el proceso de intermediación? ¿Cuáles son las estrategias de acción que

¹ Silvia Morales Carrizo es Socióloga. Doctoranda en Estudios Sociales de la Universidad Nacional del Litoral.(Argentina). Profesora Titular de la cátedra Metodología de la Investigación Social y Profesora Adjunta de la cátedra Sociología, ambas, de la Universidad de Ciencias Empresariales y Sociales. Entre los años 2013 y 2017, se desempeñó como miembro ejecutiva del Directorio de la Unidad de Vinculación Tecnológica de la Facultad Regional Santa Fe de la Universidad Tecnológica Nacional. (Fundación de esta Facultad dedicada al soporte de actividades académicas y extensión). Actualmente se desempeña como vocal del Directorio de la misma entidad de vinculación.

determinan el proceso de intermediación y su legitimación? Para dar respuestas a estos interrogantes se plantea como objetivo general de este trabajo: describir el proceso de formación, intermediación y legitimación de las Fundaciones de Universidades Públicas en el contexto argentino de los años '90 hasta la actualidad.

El trabajo se presenta estructurado en seis secciones. En la primera, se describen las características del diseño metodológico utilizado. En la segunda sección, el proceso de institucionalización de las Organizaciones del Tercer Sector en Argentina, es la puerta de entrada para comenzar a comprender cómo se construyen socialmente las organizaciones sin fines de lucro y cuáles son los mecanismos que se incorporan para su legitimación. En la tercera sección, la noción de "dáviva organizacional" resulta clave para entender cuál es el perfil que configura a estas organizaciones y que habilita su ingreso a la esfera de la economía, en donde entran a "jugar su propio juego" un sin número de actores que construyen vínculos entre el Estado, el mercado y la sociedad, dando lugar a un proceso de intermediación. En este marco, las Fundaciones universitarias constituyen un ejemplo claro de conexión entre la Universidad y el medio. La cuarta sección, tiene como protagonista a la Universidad como organización, y en particular a la Universidad Pública, donde se definen las principales características de una organización compleja y dependiente del Estado, que tiene que dar respuestas a problemáticas surgidas en un contexto de libre mercado y avance del capital concentrado iniciado en los '90. Así, esta construcción social de los mercados da origen al *proceso de formación* y expansión de las Fundaciones universitarias argentinas. La quinta sección analiza las condiciones específicas presentes en diez (10) Fundaciones de Instituciones de Educación Superior Nacionales, en tanto proceso de toma de decisiones y estrategias de acción que habilitan y determinan el vínculo entre la Universidad y el medio, consolidando de este modo, el *proceso de intermediación* y asegurando por tanto, su *legitimación*.

Como conclusión, quedan pendientes algunos interrogantes que exceden a los objetivos de este trabajo pero que resultan disparadores para el abordaje de futuras indagaciones que tienen como foco de atención a las Fundaciones Universitarias.

2. Diseño Metodológico

En este trabajo el universo de análisis tiene como foco de atención las Fundaciones de las Universidades Públicas Argentinas. Dado los escasos estudios con relación a la temática, se aplicó el diseño exploratorio, al mismo tiempo se utilizó la metodología cualitativa de análisis de contenido, tomando como corpus de análisis y observación, los Estatutos de diez (10) Fundaciones de Universidades Públicas Nacionales, entre las que se encuentran: Fundación Facultad de Ciencias Agrarias de la Universidad Nacional de Rosario; Fundación Universidad Nacional de San Luis; Fundación Facultad Regional Santa Fe de la Universidad Tecnológica Nacional; Fundación Facultad de Ciencias Veterinarias de la UBA;

Fundación Facultad de Ciencias Médicas de Córdoba; Fundación Facultad de Ciencias Exactas y Naturales de la UBA; Fundación de la Universidad Nacional del Sur de Bahía Blanca; Fundación Facultad de Ingeniería Universidad Nacional de Rosario; Fundación de la Universidad Nacional de Cuyo; y Fundación de la Universidad Nacional de San Juan. La selección de esta muestra se realizó en base a la disponibilidad de los Estatutos de estas Fundaciones en los sitios de internet, actualmente vigentes.

3. La construcción social de las OTS Argentinas

Las Organizaciones del Tercer Sector² como objeto de estudio, es un tema abordado por la comunidad académica recién a partir de la década del '90. Según Forni y Leyte (2006) fue en ese momento cuando se comenzó a ver en ellas un actor fundamental para el cambio social.

El término Tercer Sector, a menudo se remite a todo tipo de organización que no sea de mercado. Son "asociaciones sin fines de lucro legalmente constituidas que brindan servicios, movilizan intereses, alientan la autonomía y actúan como propulsoras para mejorar las condiciones de vida y oportunidad de los ciudadanos" (Reilly, 1996).

Por ello, son también denominadas Instituciones sin Fines de Lucro, las cuales han existido desde la Grecia antigua y la Roma imperial. Más aún, Maglieri (1997) señala que han cruzado el Atlántico con la colonización europea y se han desarrollado en todos los países con el correr de los años.

Lo cierto es que en algunos casos la evolución social va creando un marco más solidario en la sociedad, en otros casos, los problemas que habitualmente atendía el Estado, hoy, han pasado a ser atendidos por el Tercer Sector, ya sea porque el Estado ha cedido lugar; porque estas organizaciones pueden hacerlo de manera más eficiente y económica; o porque el Estado ya no puede hacerlo. (Maglieri, 1997). En este sentido, Forni y Leyte destacan el rol del Estado como el principal proveedor de fondos para las actividades de dichas organizaciones, aunque en la década del noventa, particularmente, se produce un cambio radical en relación a períodos anteriores.

Ahora bien, en este escenario surgen algunos interrogantes: ¿cómo se construyen socialmente OTS en Argentina? ¿cómo se institucionalizan? En otras palabras, ¿cómo se legitiman estas organizaciones en Argentina? Al respecto Berger y Luckmann (1967) señalan que las instituciones se forman a través de sistemas compartidos de definiciones creados intersubjetivamente, pero que luego se tipifican. Estos "esquemas tipificadores" se objetivizan y se externalizan. Lo que se construye intersubjetivamente parece ser dado objetivamente. Asimismo, las características de lo construido adquieren una configuración específica según varía el tiempo y el espacio. En síntesis, la legitimación es una objetivación de significados compartidos que pasan a estar disponi-

² A partir de aquí se aclara al lector que se utilizará la sigla OTS cada vez que se mencione a las Organizaciones del Tercer Sector.

bles de manera plausible al conjunto de los individuos, otorgando, de esta forma, una justificación al orden institucional en cuestión. Por tanto, una vez que las organizaciones se hayan legitimado, logran imponerse frente a las demás organizaciones o actores en general, como organizaciones válidas.

Por su parte, Di Maggio y Powell (1999) señalan que el rasgo distintivo de cualquier institucionalización es el isomorfismo, entendido como un proceso de homogeneización que puede originarse de dos modos: de la competición o de la adecuación de organizaciones individuales a cambios en el mercado. En el proceso de institucionalización, las organizaciones en general, y las OTS en particular, se hallan frente a la necesidad de incorporar mecanismos que las legitimen. Uno de esos mecanismos es el isomorfismo que hace que se produzca una homogeneización del campo organizacional. Dado que las organizaciones se relacionan con su entorno de modo que éste influye en aquéllas y viceversa, las características de dicho entorno van a definir como se dan los procesos de isomorfismo.

En este sentido, los mismos autores reconocen tres mecanismos de isoformismo: a) coercitivo: surge de presiones del tipo tanto formal como informal presentes dentro de las organizaciones, creadas por otras dentro de ellas, de las cuales son dependientes, y por las expectativas culturales surgidas dentro de la sociedad; b) mimético: se produce cuando existe una incierta pero poderosa fuerza, que alienta la imitación de otras organizaciones exitosas; c) normativo: proviene de la profesionalización; en este caso es el colectivo profesional el que lucha por definir métodos y normativas de control para los procesos productivos y los ligados a estos. (Ganga y otros, 2017)

Así, si bien Berger y Luckmann señalan que la legitimación no es un paso obligatorio de la primera fase de la institucionalización, sí lo es cuando las objetivaciones tienen que ser transmitidas a nuevas generaciones. Al respecto, Forni y Leyre (2006) señalan que sería ingenuo creer que los procesos de isomorfismo, se dan a través de una imposición externa que las organizaciones sufren sin alternativas. Aunque sea la única salida aparente, el isomorfismo es una estrategia que la organización adopta, intencionalmente o no, para relacionarse con su entorno buscando así, legitimarse. Por tanto, para que las OTS perduren en el tiempo en tanto instituciones legítimas, la búsqueda de legitimación a través de mecanismos isomórficos es fundamental.

Entonces, teniendo en cuenta las especificidades del entorno de las OTS en Argentina, se pueden advertir determinadas características que las convierten en organizaciones legítimas. Así, el mismo desarrollo del tercer sector y sus organizaciones, está vinculado a distintos cambios ocurridos en la sociedad Argentina a partir de 1976 y principalmente durante los años 90, cuando el Estado de bienestar entra en crisis y da lugar a un “modelo neoliberal excluyente” un cambio importante fue la descentralización, que se llevó a cabo con el auspicio de los organismos multilaterales, donde actividades que eran anteriormente realizadas por el gobierno fueron transferidas a las manos de la sociedad civil y, más que

nada, de las organizaciones del tercer sector como su representante. (Forni y Leyte, 2006)

Por tanto, en la década del 90 hubo un importante incremento de esas organizaciones que vinieron, por un lado, a suplir una demanda por parte del Estado que empezó a tercerizar algunos de sus servicios y programas y también, por el otro, a paliar los efectos de la crisis y actuar allí donde el Estado era ineficiente o inexistente. Entonces las OTS tuvieron que organizar ciertas prácticas para conseguir financiación para sus proyectos, llevando a cabo diversas actividades de venta de servicios, consultorías, etc.

De este modo se advierte que, todas las especificidades del entorno hasta aquí mencionadas, coinciden con una organización isomórfica de tipo coercitiva, no obstante, Forni y Leytes señalan que, en el isomorfismo coercitivo para el caso puntual de la Argentina, “hay dos principales formas de adaptación que las OTS tienen que sufrir inevitablemente: el entramado político en el cual se inserta (municipal o barrial) y a la legislación vigente. Por tanto, el cambio organizacional que ello conlleva, en términos jurídicos y de gestión, garantiza la perpetuación del trabajo desarrollado por estas organizaciones, es decir, asegura su legitimación”. (2006:238) Más aún, estas características nos lleva a pensar en otros rasgos particulares del caso argentino, coincidentes con el tipo de organización isomórfica mimética, ya que “los desafíos impuestos por el entorno son notables, principalmente por la incertidumbre característica del sector en Argentina, en lo que se refiere a recursos humanos y materiales, eficiencia, eficacia y visibilidad. La opción por el mimetismo, para asegurar la legitimidad, tiene en cuenta todos esos retos y busca, de esta forma, dar respuesta a ellos”. (2006:242)

En síntesis, para el caso argentino en particular, el proceso de institucionalización de las OTS se halla frente a la necesidad de incorporar mecanismos que las legitimen. Uno de esos mecanismos es el isomorfismo que hace que se produzca una homogeneización del campo organizacional. Esto reafirma lo dicho más arriba, en tanto que las organizaciones se relacionan con su entorno de modo que éste influye en aquélla y viceversa. Este entorno entonces, define los procesos de isomorfismo. Con todo, se infiere entonces que en Argentina, estas organizaciones reúnen las características de isomorfismo coercitivo y mimético.

4. El origen del proceso de intermediación

Tal como se anticipó más arriba, frente a este escenario argentino tan complejo y diverso de las OTS, una de las organizaciones más visibles en este ámbito son sin duda las Fundaciones, quizás por ser las instituciones dentro de las cuales, más se preservan en la actualidad, las características y objetivos señalados por Reilly (1996) de estar legalmente constituidas, brindar servicios, movilizar intereses, alentando la autonomía y que actúan como propulsoras para mejorar las condiciones de vida y oportunidad de los ciudadanos.

En primer lugar, si bien en apariencia son definiciones un tanto contradictorias, sin embargo, para poder cumplir con sus objetivos, este tipo de organizaciones deben reunir una serie de requisitos: tener clara su visión, mentalidad comercial, haber obtenido beneficios de su historia particular como de otras organizaciones y un management acorde al sector en el que desempeñan sus actividades. Maglieri (1997).

A partir de allí, el perfil que configura a estas organizaciones, habilita su ingreso a la esfera de la economía, en donde entran a “jugar su propio juego” un sin número de actores que construyen vínculos entre el Estado, el mercado y la sociedad, y por ende, hacen visibles determinados fenómenos sociales directamente relacionados a fenómenos económicos. Por este motivo, y para entender la forma en cómo se construyen socialmente las Fundaciones, antes bien, se hace preciso comprender ciertos procesos de la construcción social del mercado, que son abordados por la sociología económica.

Frente ello, Fligstein (1990) remarca la necesidad de utilizar ciertas herramientas de la teoría sociológica a fin de estudiar los fenómenos económicos en general, y las estrategias de acción de distintos actores económicos en particular. Para el autor, el foco de atención está en las acciones o “tácticas” de sus “jugadores”. En otras palabras, se hace preciso entender cómo se construyen socialmente los mercados, observando a los actores y sus acciones. A partir de allí, el desafío de la sociología de los mercados es demostrar cómo en realidad estas fuerzas estructurales influyen los resultados del mercado y explican en detalle cómo surgen, se estabilizan y cambian las macroestructuras en los procesos de interacción social. Beckert (2009).

Ahora bien, es cierto que cuando se habla de OTS y dentro de ellas, de Fundaciones, se destaca una característica fundamental que es la de no obtener lucro, lo cual se combina con un objetivo central: el de mejorar las condiciones de vida y oportunidad de los ciudadanos. Frente a ello, resulta interesante recuperar aquí, la noción de “dativa organizacional” de Stiener (2017) que permite explicar cómo funcionan estas organizaciones en el contexto de las sociedades modernas. Así, en las sociedades tradicionales la dativa o donación se caracterizaba por la restricción moral y la existencia de vínculos personales entre el donante y el donatario, mientras que, a medida que el sistema social se complejiza y emergen distintas organizaciones, intervienen dos tipos de actores en la transferencia de recursos: personas y organizaciones. Este tipo de donación, ocurre dentro de las organizaciones: donación de la organización es una donación a través de la organización, no una forma de donación en la organización. Por tanto, la donación organizacional es una configuración social que vincula a tres actores: el donante, la organización y el destinatario. (2017: 26-30). En otras palabras, la organización ocupa un lugar de *intermediario* ineludible.

Pero más aún, para echar luz a la noción de “intermediación” el estudio realizado por Baggenstoss y Donadone (2014) aporta un significativo ejemplo de este tipo de organizaciones intermediarias. Dichos autores, analizan y reconstruyen el proceso de intermediación

dentro del contexto social brasileño, como consecuencia de la internacionalización y financiarización de las empresas de ese país. En ese marco, emergen los servicios de consultoría y por ende la demanda del servicio del “consultor”.

Así, la expansión de estos servicios de intermediación fue sin duda exponencial, tanto material como territorialmente a nivel global. Particularmente Donadone (2010) destaca que las construcciones y las representaciones de las empresas, vinculadas a la necesidad de una pirámide gerencial, también tenían como consecuencia el aumento en la competencia interna por cargos gerenciales, lo que muchas veces, llevaba a los ocupantes de tales posiciones a buscar, con base en las ideas de consultores, gurús y libros, nuevas formas de gestión que posibilitaran valiosos puntos en la disputa interna de las empresas. (2010:113).

Con todo, esta lógica de los actores y sus acciones o “tácticas” de sus “jugadores”, recuperada por Donadone desde la construcción teórica de Fligstein, y que explica el desarrollo exponencial de los servicios de consultoría, contribuye para comenzar a explicar en parte, el fenómeno social que dio lugar al desarrollo del proceso de formación de las Fundaciones, y en particular, de las Fundaciones universitarias públicas en el contexto argentino de los años '90.

5. La Universidad Pública en los '90 como origen de las Fundaciones universitarias

La historia de las Fundaciones en Argentina resulta de larga data. Algunos identifican como la primera Fundación creada en este país, a la Universidad Real y Pontificia de Córdoba del Tucumán, que fue creada por el Obispo Trejo y Sanabria en 1613. Lo cierto es que los distintos condicionamientos de cada momento histórico, fueron generando distintos tipos de asociaciones identificadas como Fundaciones o Sociedades de Beneficencias. Sólo a principios del Siglo XX estas OTS comenzaron a ocupar un lugar destacado como forma de combatir problemas, conducir investigaciones y promover las ciencias. Maglieri (1997). En este sentido, la Universidad, por su misión y funciones específicas de generación y transmisión del conocimiento, ha ocupado un lugar central para abordar estas problemáticas en Argentina, ya sea a través de su propia organización o de Fundaciones universitarias creadas para tal fin.

Por tanto, para entender el proceso de formación de Fundaciones, se hace necesario antes bien, conocer el escenario de la Universidad y en particular, de la Universidad Pública, ya que presenta la combinación de dos aspectos: la complejidad de su organización y su dependencia del Estado.

Así, esta complejidad organizacional que presenta la Universidad Pública argentina, es el resultado de una extensa transformación que transcurrió durante todo el siglo XX, como consecuencia de cambios en la organización universitaria internacional y que tuvieron impacto en nuestro país. Sin embargo, fueron

los años '90 un momento de cambios disruptivos que en general, no solo impactaron en el orden social, político y económico, mundial y local, sino que particularmente impactaron sobre la Universidad.

Según Krotzsch (1993) en el caso argentino en los '90, el modelo de universidad expresa en lo fundamental una combinación de dos formas de coordinación: la integración virtual del mercado y la proveniente de la política, en una coyuntura en la que el Estado y la burocracia central retoman la iniciativa desde una perspectiva orientada a regular y explicitar el mercado.

“En este sentido lo que caracteriza al sistema universitario argentino es la inexistencia de un poder académico visible. Es decir, el poder académico mediatizado hacia el interior de las instituciones no se hace presente como tal a nivel de las negociaciones con el Estado, por lo cual podríamos en principio caracterizar al modelo argentino prevaeciente como un modelo de empate, como una configuración borrosa en el cual el sistema de tensiones fluctúa sin que ninguno de los tipos de integración logre prevalecer de manera explícita y franca sobre los demás”.(1993:11)

Este formato de universidad que se visibiliza claramente en los '90, según Fanelli (2007) se combina con el núcleo duro de la organización universitaria pública, en donde convergen las instituciones que rigen su estructura de gobierno y el poder de los grupos ocupacionales y disciplinarios dentro de la organización. Alterar este núcleo supone entonces, capacidad para negociar, establecer alianzas, compensar a los perdedores. Hay, por tanto, límites objetivos al cambio que pueden llevar adelante las autoridades ejecutivas y colegiadas de las instituciones universitarias. Estos límites están impuestos por la forma organizacional, la escasez de recursos, los patrones de competencia dentro y entre organizaciones y las limitaciones que presenta la toma de decisiones dominado por la lógica de fuerzas políticas.

Más aún, la misma autora advierte sobre la complejidad organizacional de las universidades públicas se expresa fundamentalmente en tres aspectos: a) la multiplicidad de objetivos sociales a los que sirve, b) la toma de decisiones en la estructura de *governance*³, altamente atomizada y variable según los sistemas de educación superior y c) la diferenciación institucional y la diversificación de programas y actividades.

Con respecto a la multiplicidad de los objetivos sociales a los que sirve la universidad, Fanelli señala la diferencia con el sector privado, dado que, las empresas producen bienes y servicios con el fin de

generar beneficios para sus propietarios. En contraste, la universidad pública tiene como fines, por un lado, aquellos usualmente expresados en los estatutos, coincidentes con las tres funciones sustantivas de la universidad: la enseñanza, la investigación y la extensión. Pero, por el otro, hay un conjunto de objetivos no siempre explícitos de generación de bienes sociales, que benefician a la sociedad en su conjunto, esto es a su desempeño social, económico o político.

El segundo aspecto, refiere a la atomización del proceso decisorio, dado que la organización universitaria tiene como función principal la producción y transmisión de saberes expertos en distintos campos académicos y profesionales, son numerosos los actores del campo de la educación superior, tanto internos a la organización, como externos a ella, que inciden sobre la gestión académica. Actores que deciden internamente sobre los planes de estudio, los métodos de evaluación, la selección del Cuerpo académico, la admisión de los estudiantes, etc., y cuál es la cuota de autoridad de cada uno de ellos en este proceso de decisión, lo determinará la forma de gobierno existente en cada caso. Externamente además, el proceso decisorio de las universidades se ve a su vez afectado por la influencia de las comunidades académicas disciplinarias nacionales e internacionales, las corporaciones profesionales, los sindicatos que agrupan al personal docente y no docente, la presión de los sectores medios por acceder a las universidades y los partidos políticos. (Clark, 1992 en Fanelli, 2007).

Con relación al tercer aspecto, la organización se complejiza más aún, producto de la expansión de la matrícula y de un entorno más competitivo, los sistemas de educación superior están actualmente diferenciados en sentido vertical (carreras de pregrado, grado y postgrado), horizontal (facultades, departamentos) y espacial (sedes localizadas geográficamente fuera del campus universitario y campus virtuales).

Con todo, y ante la necesidad de regular este escenario tan complejo y difuso de los '90, se sanciona en 1995 la Ley de Educación Superior N° 24.521, que implicó la consolidación de un conjunto de propuestas para este nivel de enseñanza que se fueron instrumentando en forma progresiva por parte del Poder Ejecutivo Nacional, en base a diagnósticos y propuestas promovidos por organismos de financiamiento internacional sustentados en presupuestos político-ideológicos neoliberales. Nosiglia y Zaba (2003)

De lo dicho hasta aquí se infiere que, la organización universitaria pública argentina sufrió profundos cambios en los años '90 los cuales, siguiendo a Di Maggio y Powell (1999), contribuyeron a su institucionalización como organización isomórfica respondiendo a un proceso de homogeneización originado por la adecuación de organizaciones individuales a los cambios en el mercado.

En síntesis, en este proceso de institucionalización que surge en los '90 y que pervive hasta nuestros días, es posible advertir la combinación de tres tipos de isomorfismo que se sintetizan en el siguiente Cuadro.

³ El término anglosajón *governance* resume de modo apropiado la combinación de actividades de gobierno y administración universitaria. Por tal se entiende entonces el ejercicio de la autoridad en la adopción de decisiones sobre asuntos fundamentales que hacen al diseño y al funcionamiento del sistema de educación superior y de sus instituciones particulares (Millett, 1985). Este concepto de *governance* implica una noción de administración estrechamente vinculada con el ejercicio del poder y la autoridad.

Cuadro 1. Tipos de isomorfismo de la organización universitaria pública argentina a partir de los '90

<i>Isomorfismo Coercitivo</i>	<i>Isomorfismo Mimético</i>	<i>Isomorfismo Normativo</i>
<p>Producto de presiones del tipo tanto formal como informal presentes dentro de las organizaciones, creadas por otras dentro de ellas, de las cuales son dependientes, y por las expectativas culturales surgidas dentro de la sociedad</p> <ul style="list-style-type: none"> – Toma de decisiones atomizada: inciden sobre la gestión académica numerosos los actores, tanto internos como externos. – Influencia de las comunidades académicas disciplinarias nacionales e internacionales, <ul style="list-style-type: none"> – Influencia de las corporaciones profesionales, los sindicatos que agrupan al personal docente y no docente, – Presión de los sectores medios y los partidos políticos por acceder a las universidades 	<p>Producto una incierta pero poderosa fuerza, que alienta la imitación de otras organizaciones exitosas</p> <ul style="list-style-type: none"> – Condiciones adversas en el nivel de los recursos financieros públicos – Expansión de la matrícula y de un entorno más competitivo <ul style="list-style-type: none"> – Sistemas de educación superior diferenciados en sentido vertical (carreras de pregrado, grado y postgrado), horizontal (facultades, departamentos) y espacial (sedes localizadas geográficamente fuera del campus universitario y campus virtuales). 	<p>Producto del colectivo profesional que lucha por definir métodos y normativas de control para los procesos productivos y los ligados a estos.</p> <ul style="list-style-type: none"> – Sanción de la Ley de Educación Superior N° 24.521, – Adaptación de los Estatutos universitarios al nuevo contexto nacional e Internacional.

Fuente: Elaboración propia.

6. De la construcción social del mercado a la intermediación y legitimación

Tal como se anticipó en los apartados precedentes, en la Argentina de los años '90 en medio de las drásticas reformas estructurales, la liberación de la economía y el avance del capital más concentrado, la Universidad Pública tuvo que dar respuestas al menos en tres aspectos: 1) adoptar ciertos mecanismos de isomorfismo que la llevan sistemáticamente a estructuras obtenidas mediante las presiones internas y/o externas. 2) diversificar las fuentes posibles de financiamiento, frente a condiciones adversas en el nivel de los recursos financieros públicos. 3) establecer determinadas adaptaciones vinculadas a la Ley de Educación Superior sancionada en 1995 aún vigente, que en su Art. 60° promueve la constitución de Fundaciones, sociedades u otras formas de asociación civil, destinada a facilitar las relaciones con el medio.

En este escenario, se produce el aumento exponencial de las actividades de venta de servicios, consultorías, cursos y transferencias al sector productivo y otras actividades asociadas con las nuevas tecnologías de producción, que dieron lugar a la creación de estructuras periféricas al núcleo central de gobierno y gestión universitaria. (Fanelli, 2007). Con todo, las universidades comienzan un período acelerado de creación de Fundaciones cuya utilidad pública es, dar respuesta a sus necesidades cada vez más evidentes.

Por tanto, la *construcción social del mercado* en los '90, crearon las condiciones para la formación y expansión de las Fundaciones universitarias públicas. Esta dinámica organizativa posibilitó la emergencia de conexiones entre diversos actores, que se tradujo en el crecimiento de la actividad y la presencia de intermediarios en los espacios sociales, académicos y económicos. De este modo, se consolida un *proceso de intermediación* entre la Universidad Pública y el sector privado y público a través de sus Fundaciones, asegurando por tanto, su *legitimación*.

Ahora bien, este proceso de intermediación a través de Fundaciones universitarias públicas que se inició en los '90 y aún hoy sigue vigente, si bien en algunas de las universidades se adoptó para este tipo de organizaciones, el nombre de Unidades de Vinculación Tecnológica en atención a la Ley 23.877 de Promoción y Fomento de la Innovación Tecnológica, sin embargo, la mayor parte de estas OTS mantienen el nombre de "Fundaciones".

Ahora bien, con respecto a la intermediación de las Fundaciones universitarias públicas, surgen a partir de aquí dos interrogantes: 1) ¿qué actores hacen posible el proceso de intermediación de Fundaciones universitarias? 2) ¿es posible advertir algunas estrategias o dinámicas de acción propias de esta organización que hagan visible esta intermediación?

Al respecto, y según lo antes dicho, el proceso decisorio de las universidades públicas se ve afectado por la influencia de diversas organizaciones internas y externas, esto determina un proceso de toma de decisiones complejo y muy atomizado y por ende, la forma de autoridad predominante en el ámbito universitario es política, en lugar de burocrática o académica. Esta característica de la Universidad Pública, es clave para pensar el proceso de toma de decisiones de las Fundaciones universitarias, dado que, si bien éstas son estructuras periféricas al núcleo central del gobierno y gestión universitaria, sin embargo, en los estatutos internos de las Fundaciones se establece que, la estructura de sus órganos decisorios (Consejo de Administración, Miembros directivos, Comisiones Revisoras de Cuentas, etc) estén conformados por actores de su comunidad universitaria. Así, cada Universidad se asegura por un lado, el control de las acciones que llevan adelante sus Fundaciones, y por otro, participa indirectamente de la toma de decisiones. En otras palabras, la participación de determinados actores universitarios que intervienen en la *toma de decisiones* de las Fundaciones universitarias, hacen posible el proceso de intermediación entre la Universidad y los distintos sectores públicos o privados.

Ahora bien, para que se cumpla este proceso, cada Fundación establece en sus estatutos una serie de acciones directamente relacionadas con la función principal de la Universidad que es, contribuir a que la enseñanza, investigación y extensión universitaria puedan ser cumplidas con el mayor grado de calidad y eficiencia. Sin embargo, en el marco de estas dinámicas de acción, se establecen determinadas estrategias que suponen específicamente, la conexión entre la Universidad y los distintos sectores públicos o privados, por lo que, en última instancia hacen visible esta “intermediación”. En suma, estas *estrategias o dinámicas de acción* que determinan la conexión de la Universidad con el medio, hacen visible la intermediación.

Así, siguiendo este razonamiento y el objetivo de este trabajo, luego de los análisis de contenido de los Estatutos de diez (10) Fundaciones de Instituciones universitarias públicas de Argentina, actualmente vigentes, en el siguiente Cuadro se presenta una síntesis del proceso de intermediación de las mismas. Para ello, se describe por un lado, los actores que intervienen en la Toma de decisiones en cada de una de ellas; y por otro, las estrategias de acción⁴ que representan específicamente la conexión entre Universidad y distintos sectores públicos o privados como parte del proceso de intermediación.

Cuadro 2. Proceso de Intermediación de Fundaciones Universitarias Públicas

	Toma de Decisiones	Estrategias de acción
1	FUNDACIÓN FACULTAD DE CIENCIAS AGRARIAS UNV.NAC.ROSARIO Se establece que al menos tres de los cargos deberán ser ocupados, aún en el caso de no ser fundadores ni adherentes, por quienes ejerzan el cargo de Decano de la Facultad de Ciencias Agrarias de la UNR, uno de los Secretarios a propuesta del Decano, un docente de la Facultad de Ciencias Agrarias elegido por su propio Consejo Directivo a propuesta del Decano.	– Prestar servicios y realizar contratos de asistencia técnica con terceros
2	FUNDACIÓN UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN LUIS La Universidad se reservará con carácter permanente la Presidencia, la Vicepresidencia, la Secretaría y tres(3) vocalías. Las personas físicas que ocupen cargos permanentes, serán designadas por el Rector con acuerdo del Consejo Superior, en el caso de la Universidad Nacional de San Luis.	– Prestar asesoramiento por sí o a través de otras instituciones a entidades públicas o privadas, personas físicas del país o del extranjero que lo requieran
3	FUNDACIÓN FACULTAD REGIONAL UTN SANTA FE Miembros del Consejo de Administración: serán designados por el Consejo Directivo de la FRSF Comisión revisora de cuentas: 4 miembros. Uno por cada claustro de la Facultad	– Celebrar contratos de trabajos como empleadora a fin de disponer de personal en relación de dependencia para realizar tareas acordes a los fines propuestos en estos Estatutos
4	FUNDACIÓN FACULTAD DE CS VETERINARIAS – UBA El Presidente será el Decano de la Facultad. Cuatro profesores de la Facultad de Ciencias Veterinarias Un graduado de la Facultad de Ciencias Veterinarias Un alumno de la Facultad de Ciencias Veterinarias Dos miembros benefactores o sus representantes, debiendo ellos provenir de una organización vinculada a las ciencias veterinarias.	– Prestar servicios a terceros sean personas físicas o jurídicas en temas vinculados con el objeto de la Fundación.
5	FUNDACIÓN FAC. DE CS MÉDICAS DE CÓRDOBA Presidente del Consejo de Administración: Decano de la Facultad	– Brindar consultoría en todas las áreas de educación médica con las diversas modalidades de enseñanza (presencial o a distancia) – Buscar en los sectores empresarios, aportes y posibles soluciones para viabilizar ideas, inventos e investigaciones.
6	FUNDACIÓN FACULTAD DE CIENCIAS EXACTAS Y NATURALES DE LA UBA Consejo de Administración, constituido por diez personas, graduados o profesores de la Facultad	– Prestación de servicios científico-técnicos, siempre sin fines de lucro, a empresas del sector productivo.

⁴ Se aclara al lector que por cuestiones de espacio que exceden a este trabajo, se describen en el Cuadro 2 solo las acciones específicamente referidas a trabajos o servicios a terceros. No obstante, todas las Fundaciones nombradas, también realizan otras funciones tales como dictado de Cursos, Capacitaciones, Voluntariado, etc, que completan el escenario de extensión y vinculación con el medio.

	Toma de Decisiones	Estrategias de acción
7	FUNDACIÓN UNIVERSIDAD NACIONAL DEL SUR La Universidad Nacional del Sur a través de su Consejo Universitario y a propuesta del Rector designará los miembros del Consejo de Administración de entre sus Directores o ex Directores de los Departamentos Académicos.	<ul style="list-style-type: none"> – Transferir conocimientos tecnológicos. – Asistencia técnica, asesoramiento y consultoría
8	FUNDACIÓN FACULTAD DE INGENIERÍA UNV.NAC.ROSARIO Consejo de Administración: designados: a) uno (1), cada año por el Decano de la Facultad de Ciencias Exactas, Ingeniería y Agrimensura de la Universidad Nacional de Rosario; b) dos (2), por las instituciones; c) cuatro (4), por las empresas; y d) doce (12), por simple mayoría entre todas las personas que se encuentren habilitados para elegir en la reunión del Consejo. De estos doce consejeros, al menos cuatro deberán ser profesores de la Facultad.	<ul style="list-style-type: none"> – Establecer canales de relación entre la Facultad de Ingeniería y la industria de su zona de influencia – Promover acciones de vinculación entre la FCEIA y las instituciones, empresas u organismos que quieran suscribir contratos con la FFIR, por los cuales se efectúen acciones de vinculación. – Buscar medios de cooperación entre una y otra para que su conocimiento mutuo permita resolver los problemas que tiene la industria, en especial la creación de una tecnología propia, la investigación, el desarrollo, los ensayos y la formación de sus dirigentes
9	FUNDACIÓN UNIVERSIDAD NACIONAL DE CUYO Consejo de Administración, constituido Consejeros de Facultad y profesores de la Universidad	<ul style="list-style-type: none"> – Realizar consultorías especializadas en empresas, instituciones y organismos de gobierno. La FUNC vincula a sus profesionales con la empresa, para que realicen las consultorías in company. – Administrar Fondos de Terceros: Este servicio busca facilitar los procesos de pagos, contrataciones y rendiciones de cuentas, para la concreción de las actividades y proyectos de nuestros clientes.
10	UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN JUAN Consejo de Administración integrado por nueve miembros, 4 designados por el Rector de la Universidad a propuesta de los Institutos, 4 representantes de los socios y 1 miembro, el secretario de Ciencia y Técnica de la Universidad Nacional de San Juan.	<ul style="list-style-type: none"> – Fomentar la interacción entre los sistemas educativo, científico-tecnológico, productivo y de servicios para lograr una mayor eficiencia en la productividad y en el desarrollo económico-social.

Fuente: Elaboración propia.

7. Conclusiones

A partir de los años '90 se profundiza el análisis de la comunidad académica con relación a las OTS como asociaciones sin fines de lucro que brindan servicios, movilizan intereses, alientan la autonomía y actúan como propulsoras para mejorar las condiciones de vida y oportunidad de los ciudadanos. Estas características fundamentales de las OTS, adoptan mecanismos isomórficos para relacionarse con su entorno buscando así, legitimarse.

Para el caso argentino en particular, en el proceso de institucionalización de las OTS fue necesario incorporar mecanismos isomórficos coercitivo y mimético que las legitimen. En este contexto, las OTS tuvieron que organizar ciertas prácticas para conseguir financiación para sus proyectos, llevando a cabo diversas actividades de venta de servicios, consultorías, etc. Un ejemplo claro de este formato en Argentina, es el de las Fundaciones Universitarias y en particular, las creadas en el ámbito de la Universidad pública, dadas las características de complejidad de su organización y su dependencia del Estado.

Así, en la Argentina de los años '90, se creaban las condiciones de un proceso de construcción social de la Universidad Pública, que obligó a esta institución a realizar una serie de adaptaciones organizativas y normativas para dar respuestas más eficientes a problemas que habitualmente atendía el Estado. En ese contexto, tuvo lugar el proceso de formación y expansión de las Fundaciones Universitarias.

Al mismo tiempo, este proceso de formación y expansión no hubiera sido posible sin la existencia de un proceso de intermediación, comprendido a través de la noción de dádiva organizacional debido a las condiciones resultantes del mismo, en tanto que garantizan la conexión, así como la distancia social necesarias para el logro de una gestión transparente entre la Universidad y el medio.

Así, la participación de determinados actores universitarios que intervienen en la toma de decisiones de las Fundaciones universitarias y las estrategias o dinámicas de acción que determinan la conexión de la Universidad con el medio, consolidan este *proceso de intermediación*, asegurando por tanto, su *legitimación*.

Lo cierto es que este proceso llevado adelante por las Fundaciones aún hoy persiste, lo cual garantiza también, el proceso de intermediación y legitimación de las Fundaciones de Universidades Públicas en el contexto del mercado argentino.

Por último, quedan pendientes algunos interrogantes que exceden a los objetivos de este trabajo, a saber: ¿cómo se construyen los vínculos entre los diversos actores que intervienen en la intermediación? ¿qué rol tiene el Estado en este contexto de relaciones? ¿qué consecuencias deseadas y no deseadas produce esta intermediación en el contexto social (educativo) y político argentino? Todas estas preguntas resultan disparadoras para futuras investigaciones que tengan como foco de atención las Fundaciones universitarias.

8. Bibliografía

- Baggenstoss, S., & Donadone, J. C. (2014). *A saúde pública intermediada por organizações sociais: arranjos e configurações nas últimas duas décadas no Brasil*. Latinoamérica. Revista de Estudios Latinoamericanos, (59), 69-98.
- Beckert, Jens, (2009) *El orden social de los mercados, Comunicación, Cultura y Política*, vol. 1, n° 2, pp. 147-172.
- Berger, P y Luckmann, T. (1967) *La construcción social de la realidad*. Amorrortu Editores. Buenos Aires. Argentina.
- Di Maggio, P y Powell, W (1999) *El nuevo institucionalismo en el análisis organizacional*. Ed. Universidad Autónoma del Estado de México. Fondo de Cultura Económica. México
- Donadone, J. (2010). *Consultoria internacional em expansão e formas emergentes de globalização das trocas e contenciosos gerenciais* en Tempo soc. vol.22 no.1 São Paulo. pp. 35-55
- Fligstein, N. (1990). *The transformation of corporate control*. Harvard University Press. Harvard University Press.
- Forni, P y Leite, L (2007) *El desarrollo y legitimación de las organizaciones del tercer sector en la Argentina. Hacia la definición de un isomorfismo periférico* Sociologías, Porto Alegre, ano 8, n° 16, jul/dez 2006, p. 216-249
- Ganga, F; Pedraja-Rejas, L y otros (2017) *Isomorfismo Organizacional (IO): Breves aproximaciones teóricas y algunas aplicaciones a la educación superior* Revista ESPACIOS. ISSN 0798 1015. Vol. 38 (N° 20)
- García de Fanelli, Ana (2007). *La reforma universitaria impulsada vía el financiamiento: Alcances y limitaciones de las políticas de asignación*. Espacio Abierto Cuaderno Venezolano de Sociología ISSN 1315-0006 Vol. 16 No. 1 (enero-marzo, 2007): 7-29
- Krotsch, Pedro (1993). *La Universidad Argentina en transición: ¿del Estado al Mercado?* Revista Sociedad. Facultad de Ciencias Sociales. UBA
- Maglieri, Gustavo (1997) *Organizaciones Sin Fines de Lucro*. Portal de Promoción y Difusión Pública del Conocimiento Académico y Científico. Univ. de Mar del Plata. Argentina
- Nosiglia, María C. y Zaba, Stella M. (2003). *El impacto de la Ley de Educación Superior en las Universidades Públicas y Privadas ¿es posible la comparación?*. Sociedad Argentina de Estudios Comparados en Educación.
- Reilly, Charles A. (ed). (1996). *New Paths to Democratic Development in Latin America: The Rise of NGO-Municipal Collaboration*. Boulder, Colorado: Lynne Rienner Publishers.
- Sanllorenti, P y Romanín, E. (sf) *Leyes Universitarias Argentinas Un recorrido histórico*. Cuadernos de Investigación. FFyH. ISSN: 1668-9527. Universidad Nacional de Córdoba.
- Steiner, P. (2017). *A dádiva organizacional: dádiva à distância e circuitos de troca*. Tempo Social, 29(1), 23-43.

