

CAPITULO IV

RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

1. INTERPRETACION DE LOS RESULTADOS

En el presente capítulo se presentan y analizan los resultados obtenidos a través del instrumento aplicado, de manera secuencial, como se muestra en la encuesta. Se aplicó un censo poblacional a seis personas (n=6), se presentan los resultados obtenidos mediante la tabulación en cuadros que muestran las alternativas de respuestas (frecuencias absolutas) y sus respectivos porcentajes (frecuencia relativa). El análisis y discusión de resultados se realiza bajo el marco de la variable, dimensiones e indicadores de la investigación, mediante la utilización de referencias del marco teórico.

2. ANÁLISIS DE RESULTADOS

Variable: Adquisición de Tecnología.

Resultados de la Entrevista

2.1. Dimensión: Selección de tecnología.

Indicador: Necesidades tecnológicas.

Para los propósitos de esta investigación con este indicador se buscó conocer si las empresas de servicios de emergencias médicas identifican las

necesidades tecnológicas como primer paso para la adquisición de tecnología.

TABLA 1.

Necesidades Tecnológicas										
1. Se identifican las necesidades tecnológicas de esta empresa como primer paso para la adquisición de tecnología.	Muy de acuerdo		De acuerdo		Ni de acuerdo ni en desacuerdo		En desacuerdo		Muy en desacuerdo	
	Fa	Fr	Fa	Fr	Fa	Fr	Fa	Fr	Fa	Fr
	6	100%	0		0		0		0	
Total	6	100%								

Fuente: Elaboración propia.

Así el 100% de la población encuestada, señaló estar muy de acuerdo, con respecto a que en las empresas en las que desempeñan su labor como gerentes se identifican las necesidades tecnológicas como primer paso para la adquisición de tecnología, lo cual representa una fortaleza para estas organizaciones, de tal manera que la tecnología no sea una limitación para el aprovechamiento de las oportunidades que las empresas capten en el mercado, seleccionadas a partir de lo que la empresa necesita y obtener las mayores ventajas posibles frente a los competidores.

2.2- Dimensión: Selección de tecnología.

Indicador: Fuentes de información.

Mediante este indicador, se buscó evidenciar la gestión de la información en el seno de la organización, para lo cual se procedió a señalar una serie de aspectos relacionados con la misma para que el entrevistado, de acuerdo a la realidad, procediera a indicar cuales de los aspectos mencionados utilizan las empresas de servicios de emergencias médicas.

TABLA 2.

Búsqueda de Información										
2. En esta organización se realiza una búsqueda completa de información sobre las tecnologías disponibles.	Muy de acuerdo		De acuerdo		Ni de acuerdo ni en desacuerdo		En desacuerdo		Muy en desacuerdo	
	Fa	Fr	Fa	Fr	Fa	Fr	Fa	Fr	Fa	Fr
	6	100%	0		0		0		0	
3. La organización entiende la búsqueda de información como un proceso permanente traducida en la creación de una unidad que la gestione.	1	16.6%	2	33.3%			3	50%		
4. Se emplean diferentes fuentes de información.	4	66.6%	2	33.3%						

Fuente: Elaboración propia.

El 100% de los encuestados contestó estar muy de acuerdo con respecto a que en la organización se realiza una búsqueda completa de información sobre las tecnologías disponibles, es decir, dentro de estas empresas se maneja la búsqueda de información como un paso fundamental para la adquisición de tecnología, esto se relaciona con la presencia de un manejo de información oportuna, integral, precisa y fácilmente comprensible.

El 50% opinó estar en desacuerdo, con respecto a que la organización entiende la búsqueda de información sobre la tecnología que desea adquirir como un proceso permanente, en la medida que pueda traducirse en la creación de su estructura de una unidad que la gestione. Igualmente, el 33% opinó estar de acuerdo y el 16% estar muy de acuerdo, señalando así la inexistencia de una unidad encargada de la búsqueda, análisis, almacenamiento y difusión de la información, lo cual representa una fuerte debilidad organizacional, puesto que el personal al no contar con un mecanismo ágil y expedito que permita acceso fácil a la información, no se siente motivado para el uso de la misma, pudiéndose excusar que el acceso a la información se le hace difícil y no dispone del suficiente tiempo para la búsqueda de ésta mediante otros mecanismos.

El 66,6% de la población estudiada señaló que se emplean diferentes fuentes de información para la adquisición de tecnología en las empresas de servicios de emergencias médicas y el 33,3% estar de acuerdo, esto sustenta una fortaleza organizacional en lo referente al manejo de la

información tecnológica, poseen una disposición de la información acerca de la tecnología requerida y del proveedor que la suministra, pudiendo aprovechar así oportunidades reales.

2.3. Dimensión: Selección de tecnología.

Indicador: Evaluación de tecnología.

Este indicador trata de determinar las estrategias que las empresas de servicios de emergencias médicas implementan en lo relacionado a la evaluación de la tecnología al momento de adquirirla. La tabla 3, contiene una serie de aspectos, en los cuales se caracterizan los criterios tomados en cuenta por las organizaciones al momento de seleccionar una tecnología, como lo son: social, financiero, ambiental y perspectiva propiamente tecnológica.

TABLA 3.

Evaluación de Tecnología											
5. Una vez seleccionada la tecnología se evalúa el criterio social (empleo, balanza de pago, materias primas locales).	Muy de acuerdo		De acuerdo		Ni de acuerdo ni en desacuerdo		En desacuerdo		Muy en desacuerdo		Total
	Fa	Fr	Fa	Fr	Fa	Fr	Fa	Fr	Fa	Fr	
	1	16.6%	2	33.3%	0		3	50%	0		6
6. Se evalúa el criterio financiero (rentabilidad)	6	100%	0		0		0		0		6
7. Se evalúa el aspecto	0		0		2	33.3%	4	66.6%	0		6

ambiental.										
8. Se evalúa la perspectiva propiamente tecnológica.	5	83.3%	1	16.6%	0		0		0	6

Fuente: Elaboración propia.

2.2- Dimensión: Selección de tecnología.

Indicador: Fuentes de información

Esta tabla, permite observar que en ámbito social que de la población encuestada un 66,6% respondió estar en desacuerdo con respecto a tomar en cuenta este criterio al momento de adquirir tecnología; 16,6% ni de acuerdo ni en desacuerdo y 16,6% muy de acuerdo.

Un 100% de la población encuestada opinó estar muy de acuerdo con respecto a que el criterio financiero es tomado en cuenta al momento de seleccionar la tecnología a adquirir, esto evidencia que los criterios financieros, en especial la rentabilidad tal como lo plantea Avalos (2003), opacan a los demás criterios, este considera el hecho de que seleccionar tecnología es un paso de mucho cuidado, si se considera que gastar demasiado puede llevar a un desequilibrio económico, pero gastar demasiado poco puede producir el mismo efecto.

Con respecto al criterio en materia ambiental, el 66,6% de la población señaló estar muy de acuerdo con respecto a que una vez seleccionada la tecnología se evalúa su utilidad con respecto a los avances y aportes logrados en esta materia y un 33,3% decidió estar neutral "ni de acuerdo, ni en

desacuerdo”.

Así mismo, el 83,3% de los gerentes encuestados opinó estar muy de acuerdo con respecto a que en las empresas se realiza un análisis de la tecnología desde la perspectiva propiamente tecnológica ante su selección y un 16,6% dijo estar de acuerdo, lo que permite señalar que las características de los equipos a adquirir (fase de ciclo de la tecnología, anticipar su obsolescencia, riesgos de inadecuación del paquete tecnológico) son un elemento importante en la selección de la tecnología, desde el momento que se comienzan a considerar como un medio decisivo para ganar y mantener una ventaja competitiva, una organización puede quedar repentinamente fuera del mercado por la aparición de una tecnología que ella no posea.

2.4. Dimensión: Negociación de tecnología.

Indicador: Negociación propiamente dicha.

La negociación constituye una etapa en la cual, una vez seleccionada la tecnología, las partes se ponen de acuerdo para aclarar la condiciones y términos del acuerdo, por medio del cual se concederá la tecnología. Se buscó analizar la negociación de tecnología en las empresas de servicios de emergencias médicas, la información obtenida se registra, organiza y se analiza. La tabla 4 muestra los siguientes resultados:

TABLA 4.

Negociación propiamente dicha.											
9. Se contacta al proveedor para aclarar condiciones y términos del acuerdo.	Muy de acuerdo		De acuerdo		Ni de acuerdo ni en desacuerdo		En desacuerdo		Muy en desacuerdo		
	Fa	Fr	Fa	Fr	Fa	Fr	Fa	Fr	Fa	Fr	
	6	100%	0		0		0		0		0
10. Plan de negocios por parte del ofertante para demostrar coherencia en la idea de negocios.	5	83.3%	1	16.6%	0		0		0		

Fuente: Elaboración propia.

El 100% de la población, como se muestra en la tabla, opinó estar muy de acuerdo con respecto a que una vez seleccionada la tecnología a adquirir se contacta al proveedor para aclarar las condiciones y términos del acuerdo, lo que permite señalar que dentro de estas empresas se hace una investigación de las necesidades reales de tecnología en todos sus aspectos, teniéndose bien identificados los beneficios desde el punto de vista del negocio, no meramente tecnológico, ya que de nada sirve que la organización adquiera la última tecnología sino hará uso de ella o no es la que le hará mejorar su eficiencia o facturación.

Acercas de las necesidades de la empresa de requerir un plan de negocios por parte del ofertante de la tecnología que demuestre la coherencia de la

idea de negocios, la población contestó estar muy de acuerdo en un 83,3% y de acuerdo en un 16,6%. Ante este hecho es importante destacar, que este es un momento crucial cuando se va adquirir tecnología porque es la oportunidad de discutir con que ventajas y desventajas se esta comprando la tecnología.

2.5. Dimensión: Negociación de tecnología.

Indicador: Contratos de tecnología.

Al comprar tecnología se pueden establecer diferentes tipos de contratos, no resulta lo mismo para una organización comprar suministro de conocimientos técnicos que comprar una autorización para utilizar una ingeniería básica.

Para efectos de esta investigación se pretende identificar que tipo de contrato de tecnología es el que se establece en las empresas de servicios de emergencias médicas, como punto clave del proceso de negociación, por lo que en este sentido se indagó acerca de los mismos, obteniéndose las respuestas que se presentan en la tabla 5.

TABLA 5.

Contratos de tecnología											
11. Se adquiere tecnología por la compra de una autorización para utilizarla.	Muy de acuerdo		De acuerdo		Ni de acuerdo ni en desacuerdo		En desacuerdo		Muy en desacuerdo		
	Fa	Fr	Fa	Fr	Fa	Fr	Fa	Fr	Fa	Fr	
	6	100%	0		0		0		0		0
12. Acceso a la tecnología por la compra de conocimientos.	0		0		0		0		6	100%	

Fuente: Elaboración propia.

De la población entrevistada el 100% es decir, los 6 gerentes señalaron estar muy de acuerdo con respecto a que el tipo de contrato de tecnología utilizado es el de la compra de una autorización para utilizarlo por un periodo de tiempo determinado y a cambio de una contraprestación pactada, es decir a través del sistema de marcas y patentes, lo que corresponde a que el 100% además estuviese muy en desacuerdo con respecto a la utilización del *know how* en las mismas, lo que resulta significativo considerando que ellos son las personas encargadas de adquirir la tecnología en estas organizaciones.

Es importante con respecto a sobre las bases de las ideas expuestas, que los encargados de la adquisición de tecnología se encuentren capacitados y actualizados con respecto a las tecnologías emergentes y

maduras que se desarrollan en el campo de la salud, estos resultados evidencian que los contratos que se establecen van dirigidos básicamente a la compra de equipos médicos para prestar un determinado servicio, es decir se pone mayor énfasis en la compra de tecnología (dura), que en la de tecnologías blandas (el conocimiento y la información).

2.6. Dimensión: Absorción de tecnología.

Indicador: Adopción de tecnología.

La adopción constituye una etapa donde se puede dar un importante proceso de acumulación de capacidades tecnológicas, es por esto el interés de conocer si estas empresas que prestan servicios de emergencias médicas una vez seleccionada, evaluada y negociada la tecnología se disponen y organizan las instalaciones productivas de estas para lograr esta meta. La tabla 6 muestra los siguientes resultados:

TABLA 6.

Adopción de tecnología											
9. Se disponen las instalaciones productivas para cumplir con las especificaciones de la tecnología adquirida.	Muy de acuerdo		De acuerdo		Ni de acuerdo ni en desacuerdo		En desacuerdo		Muy en desacuerdo		
	Fa	Fr	Fa	Fr	Fa	Fr	Fa	Fr	Fa	Fr	
	6	100%	0		0		0		0		0

Fuente: Elaboración propia.

La tabla 6 revela que el 100% de la población encuestada contestó estar muy de acuerdo con respecto a que las empresas estudiadas se disponen las instalaciones para cumplir con las especificaciones de la tecnología adquirida, se puede inferir a partir de estos resultados que se cumple la adopción como fase de la adquisición de tecnología, lo que puede verse como un rudimento favorable que pudiera llevar a la organización hacia el cambio organizacional. Con base al análisis de este indicador, se puede considerar que en empresas como AME, Credisalud y Urgencias Médicas existe una adecuada política de adopción de equipos y de esta forma se facilita mantener un registro del análisis de las técnicas y procedimientos que esta aplicando la institución.

2.7. Dimensión: Absorción de tecnología

Indicador: Absorción de tecnología.

La absorción se presenta como parte de un proceso amplio dirigido a explotar las capacidades de la empresa compradora para aprovechar al máximo los beneficios del proyecto en el cual invierte; en le presente indicador se intenta analizar las actividades que realizan las empresas de servicios de emergencias médicas para fomentar la absorción de tecnología, los resultados a este respecto se muestran en la tabla 7.

TABLA 7.

Absorción de tecnología										
14. Se dominan conocimientos requeridos para manejar los equipos adquiridos.	Muy de acuerdo		De acuerdo		Ni de acuerdo ni en desacuerdo		En desacuerdo		Muy en desacuerdo	
	Fa	Fr	Fa	Fr	Fa	Fr	Fa	Fr	Fa	Fr
	6	100%			0					0
15. Se adquieren destrezas con la operacionalización de tecnología que permiten modificar su diseño inicial.	0		0		0		6	100%		
16. Se cuentan con estrategias para la captación de capacidades tecnológicas de la tecnología adquirida.	0		1	16.6%	0		4	66.6%	1	16.6%

Fuente: Elaboración propia.

En la presente tabla se observa que el 100% de los encuestados reafirman que en estas organizaciones se dominan a cabalidad los conocimientos requeridos para manejar los equipos que son adquiridos por las instituciones, así mismo el 100% revela estar en desacuerdo con respecto a que con la operacionalización de la tecnología adquirida se obtienen destrezas que permiten modificar el diseño inicial de la misma. Aun así, llama poderosamente la atención el hecho de que un 66,6% de los encuestados respondieran estar en desacuerdo al aseverarle que la empresa

cuenta con estrategias que permiten la captación de capacidades tecnológicas de la tecnología que se recibe, un 1% de acuerdo y un 1% en desacuerdo.

Desde el punto de vista tecnológico, se ve limitado el proceso de investigación y desarrollo (I + D) al adquirir tecnología y no poder trabajar en base a la búsqueda de un mejor uso, por no contar con la motivación para poder desarrollar cambios para mejorar su uso, es decir, no se llevan a cabo, lo que no le permite al individuo (empleado, operador, recurso humano) interactuar con la realidad asimilando, adquiriendo y aplicando nuevos conocimientos.

2.8. Dimensión: Adaptación de tecnología.

Indicador: Adaptación de tecnología.

Las nuevas tecnologías han llevado consigo un cambio espectacular y drástico en todas las empresas, en este sentido se busca lograr una mayor productividad y conseguir empleados más satisfechos en este sentido, con respecto al primero, respectivamente, acerca de los cambios empresariales, se obtuvieron los siguientes resultados:

TABLA 8.

Absorción de tecnología										
14. Se promueve la implementación de cambios necesarios a la tecnología adquirida para lograr una mayor productividad empresarial.	Muy de acuerdo		De acuerdo		Ni de acuerdo ni en desacuerdo		En desacuerdo		Muy en desacuerdo	
	Fa	Fr	Fa	Fr	Fa	Fr	Fa	Fr	Fa	Fr
	1	16.6%	1	16.6%	0		4	66.6%		

Fuente: Elaboración propia.

El 66,6% respondió estar en desacuerdo, con la promoción de cambios en la tecnología adquirida con el fin de lograr una mayor producción empresarial, lo que se traduce en muy poco conocimiento acerca de las tecnologías que se adquieren, debido esta a la limitación que se presenta al momento de la toma de decisiones para aceptarla y adaptarla los procesos productivos de la propia empresa.

2.9. Dimensión: Adaptación de tecnología.

Indicador: Adaptación en los empleados.

La sustentabilidad de cualquier organización se apoya fundamentalmente en sus ventajas competitivas y dentro de estas principalmente se encuentra encerrado un recurso humano capacitado, desde esta óptica, la empresa necesita planificar la capacitación de su personal técnico, administrativo y gerencial con relación a lo “que sabe” y “lo que debe saber”. Es por esto el interés de estudiar este indicador y conocer

si en las empresas de servicios de emergencias médicas las emplea, los resultados se expresan a continuación:

TABLA 9.

Adaptación en los empleados.										
18. Se promueve la formación de los empleados sobre la nueva tecnología.	Muy de acuerdo		De acuerdo		Ni de acuerdo ni en desacuerdo		En desacuerdo		Muy en desacuerdo	
	Fa	Fr	Fa	Fr	Fa	Fr	Fa	Fr	Fa	Fr
	6	100%	0	0			0		0	
19. La información que se genera por el usuario permite generar cambios en la nueva tecnología.	0		0		0		5	83.3%	1	16.6%

Fuente: Elaboración propia.

En la tabla 9, se puede observar que 100% de la población estudiada manifestó estar muy de acuerdo que ensatas empresas de servicios de emergencias médicas se promueve la formación de los empleados que utilizaran la nueva tecnología adquirida, mientras que un 83,3% refirió estar en desacuerdo con que en la organización la información que se genera con el usuario permite generar cambios técnicos importantes en las mismas.

Los resultados en cuestión, reflejan por una parte que en estas empresas de servicios de emergencias médicas, se preocupan por la preparación y actualización de su recurso humano, el otro aspecto que resalta en estos resultados es el hecho que no se de aprendizaje realizando cambios técnicos y reportando el funcionamiento de los equipos que serian las formas de realizar una adaptación completa de la tecnología.

2.10. Dimensión: Adaptación de tecnología

Indicador: Adaptación en los equipos.

La tecnología que se adquiere debe estar al servicio de la empresa, la cual debe estar preparada para adoptar estrategias de investigación que promuevan cambios necesarios al momento de adquirirla para poder ser empleada por ella, en este sentido es importante conocer la opinión de los expertos en al área en las empresas de servicios de emergencias médicas sobre si se dan o no dichos cambios, los resultados se presentan en la tabla 10.

TABLA 10.

Adaptación en los equipos.										
20. Se adoptan estrategias de investigación que promueven cambios a la tecnología adquirida.	Muy de acuerdo		De acuerdo		Ni de acuerdo ni en desacuerdo		En desacuerdo		Muy en desacuerdo	
	Fa	Fr	Fa	Fr	Fa	Fr	Fa	Fr	Fa	Fr
	0		0		0		4	66.6%	2	33.3%

Fuente elaboración propia.

El 66,6% respondió que no se adoptan estrategias de investigación que promuevan cambios necesarios a la tecnología al opinar no estar de acuerdo y el 33,3% muy en desacuerdo; ante este hecho cabe destacar que se presenta la constante de la carencia de actividades de investigación y desarrollo es este tipo de empresas, al no desarrollarlas lo que conlleva a no tener archivada de forma sistemática ninguna información concerniente al manejo de la tecnología.

3. DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS

Esta se realiza con base a los resultados encontrados para los diferentes indicadores de cada dimensión en el marco de la variable de investigación, a saber, la Adquisición de Tecnología y en consideración de la muestra seleccionada:

3.1-Dimensión: Selección de tecnología.

Indicador: Necesidades tecnológicas.

Suárez (2001), refiere que la empresa al conocer sus necesidades tecnológicas persigue aumentar su competitividad y mejorar la calidad de vida de las personas que se servirán de las mismas, es por esto que al detectar las necesidades y las oportunidades de cada negocio, se seleccionan los recursos apropiados y de esta forma es posible tener en cuenta aspectos tan importantes como la integración de las nuevas aplicaciones empresariales con las ya existentes, la escalabilidad del nuevo desarrollo y su correcta adaptación al entorno empresarial y de esta forma encontrar soluciones en el mercado que, correctamente adaptadas, logren crear un alto valor añadido en un periodo muy razonable de tiempo.

En este caso, puede observarse, que existe una gran fortaleza para estas organizaciones, a este respecto, de tal manera que la tecnología no es una limitación para el aprovechamiento de las oportunidades que las empresas captan en el mercado seleccionadas a partir de sus necesidades y obtener las mayores ventajas posibles frente a sus competidores, en el caso de las empresas de servicios de emergencias médicas, como puede observarse en los resultados de la tabla 1, el 100% de los encuestados refirieron que se identifican en ellas las necesidades tecnológicas como primer paso para proceder a la Adquisición de Tecnología.

Indicador: Fuentes de información.

Avalos (1992), señala que el proceso de adquisición de tecnología de equipos descansa primordialmente en la información de la cual dispone la empresa compradora, tanto de la tecnología que requiere, las disponibles en el mercado y del proveedor que pudiera suministrarla. En la tabla 2, es posible observar que el 100% de los encuestados opinaron que en estas empresas de servicios de emergencias medicas se realiza una búsqueda completa de información sobre las tecnologías disponibles y a los proveedores.

El mismo Avalos (1987), refiere con respecto a este aspecto que, la empresa debe entender la búsqueda de información sobre la tecnología que desea adquirir como un proceso permanente, es decir, con cierta disposición organizativa y la percepción, por parte de la alta gerencia, de que se trata de algo importante para el desempeño del negocio, en la medida que pueda traducirse en la creación de una unidad que gestione la búsqueda, el análisis, el almacenamiento y la difusión de la información, ubicándose la misma dentro de la estructura de la empresa. En el caso de las empresas estudiadas, como puede observarse en la tabla 2, el 50% refiere estar en desacuerdo con la existencia de esta unidad en las empresas y mientras que el 33,3% estar de acuerdo y el 16,6% muy de acuerdo con su existencia.

En lo referente al empleo de diferentes fuentes de información para la adquisición en empresas de servicios de emergencias médicas, los resultados obtenidos revelan que si existe el uso de estas fuentes (un 66,6% opino estar muy de acuerdo y el 33,3% estar de acuerdo). Lo que permite

destacar lo expresado por Valles (2005), en lo referente a la importancia de la información tecnológica para las organizaciones, proyectada hasta en el momento de la innovación, la cual refiere que es diversa y extraordinariamente abundante sobre la que hay que edificar explorando, encontrando y combinando, porque las ideas y los conceptos nunca esta aislados y una adecuada información tecnológica extraída de una adecuada fuente de origen es actualmente una condición indispensable del éxito de cualquier proceso relacionado con los procesos productivos.

Indicador: Evaluación de tecnología.

En la selección y evaluación de tecnología entran en juego aspectos fundamentales como lo son: perspectiva social, criterio financiero, ambiental y el propiamente tecnológico. Los resultados obtenidos en el presente estudio, ponen de manifiesto que en lo referente al aspecto social (empleo, balanza de pago, utilización de materias primas locales) el 50% de los encuestados señaló estar en desacuerdo con respecto a que en las empresas de servicios de emergencias médicas se tome en cuenta este criterio al momento de adquirir tecnología, el 16,6% muy de acuerdo y el 33,3% de acuerdo. Con respecto al criterio financiero el 100% de la población refirió estar muy de acuerdo a que en estas empresas se maneja este criterio al adquirir tecnología.

Así mismo, un 83,3% opinó estar muy de acuerdo con respecto a que se realiza un análisis de la tecnología desde la perspectiva tecnológica (fase del

ciclo de la tecnología, anticipar la obsolescencia, riesgos de inadecuación del paquete tecnológico). Estos resultados concuerdan con lo recomendado en la literatura, desde la óptica del aspecto médico, esto es importante ya que en cualquier tecnología de salud, para ser seleccionada debe estar lo suficientemente probada, comprobada su fase en el ciclo de la tecnología, apoyado por lo descrito por Evans (1983) quien refiere que seleccionar una tecnología de salud en una fase de desarrollo o en obsolescencia puede acarrear consecuencias impredecibles ya que o no existe suficiente experiencia y aplicación práctica o ya se ha utilizado sin dar los mejores resultados.

Al mismo tiempo al adquirir una organización equipos basados en alta tecnología, es posible que la empresa obtenga beneficios diversos, dentro de los que se encuentra: mejora de las habilidades informáticas de sus empleados (que el empleado disponga de un equipo informático de última generación reanuda en una mejora del uso profesional), menor demanda de servicio de soporte técnico, mejor adaptación de los empleados a los cambios y las novedades tecnológicas necesarias para el crecimiento y desarrollo empresarial (Avalos,1987). A la luz de los resultados, se puede inferir que en las instituciones no existe un proceso sistemático de selección, evaluación de tecnología, lo cual repercute en un desperdicio de recursos.

3.2 -Dimensión: Negociación de tecnología.

Indicador: Negociación propiamente dicha.

La negociación de tecnología no se diferencia sustancialmente de otros contratos, suponiendo así la búsqueda de un equilibrio y de un encuentro justo de los intereses de las partes, como lo señala Avalos (1987), si bien es cierto es importante tener en cuenta que al comprar tecnología se realiza un negocio, no una exhibición de tecnología para impresionar a la competencia o si quiera dejar satisfecho a u jefe o gerente del área de sistemas informáticos, si la tecnología a adquirir no mejora el negocio, es siempre una mala elección (Ríos,2006).

En la tabla 4, la cual se refiere a la negociación de tecnología propiamente dicha, el 100% de la población encuestada refirió estar muy de acuerdo con respecto a aclarar condiciones y términos del acuerdo y el siguiente ítem como lo es si en las empresas se exige al ofertante un plan de negocios que demuestre la coherencia en la idea de negocios, un 83,3% opinó estar muy de acuerdo y un 16,6% de acuerdo; si bien cierto, debe necesariamente hacerse una investigación de las necesidades reales de tecnología en todos sus aspectos, por otro lado debe tenerse claramente identificados los beneficios desde el punto de vista del negocio, no meramente tecnológico, de nada sirve que la organización adquiera la última tecnología si no hará uso de ella o no es la que le hará mejorar su eficiencia o facturación.

Indicador: Contratos de tecnología.

En el caso de la tecnología, Avalos (1997), refiere que la negociación de tecnología se puede llevar a cabo a través de diversos canales. Es posible

tener acceso a una tecnología mediante la compra de un derecho a utilizarla (por el sistema de marcas y patentes) o por la compra de servicios tecnológicos (adquiriendo esencialmente información *know how*) lo que a su vez le permite a la empresa compradora poder adquirir tecnología a través de uno solo de los mecanismos mencionados, de la combinación de dos o más de ellos o incluso, la forma más frecuente que es a través de paquetes tecnológicos.

De la población encuestada el 100% es decir, los 6 gerentes señalaron estar muy de acuerdo con respecto a que el tipo de contrato de tecnología utilizado es el de la compra de una autorización para utilizarlo por un periodo de tiempo determinado y a cambio de una contraprestación prestada, es decir a través del sistema de marcas y patentes, lo que corresponde a que el 100% además estuviese muy en desacuerdo con respecto a la utilización del *know how*, en las mismas, lo que resulta significativo considerando que ellos son las personas encargadas de adquirir la tecnología en estas organizaciones.

Con respecto a las afirmaciones anteriores, no son muy alentadoras con respecto al I +D ya que de acuerdo con Aguilar (2003) solo se adquiere una ingeniería básica de la tecnología acompañada de una autorización para utilizarla en el mercado, mientras que los conocimientos prácticos, técnicos o criterios que se utilizan en la elaboración de la tecnología, lo que le permitiría a la empresa trabajar en Investigación y Desarrollo (I + D) y aumentar sus capacidades tecnológicas, basado tal vez todo esto, en la ausencia de una

gestión tecnológica como lo cita González (2005).

3.3-Dimensión: Absorción de tecnología.

Indicador: Adopción de tecnología.

La tabla 6, referente a la disposición de las instalaciones productivas para cumplir con las especificaciones de la tecnología a adquirir, revela que el 100% esta muy de acuerdo con que este indicador se cumple en las empresas de servicios de emergencias médicas, lo cual esta en concordancia con lo expuesto por Avalos (1987) y con los beneficios que se obtienen al ponerla en práctica, por lo que, resulta ésta ser una fase en donde se puede dar un importante proceso de acumulación de capacidades tecnológicas, a través del desarrollo por parte de la empresa receptora de estrategias que le permitan la captación del mayor cúmulo de informaciones.

Indicador: Absorción de tecnología.

Como lo expresa Avalos (1987), la absorción le permite a la empresa compradora, desarrollar informaciones y conocimientos complementarios al paquete tecnológico recibido, tomando en cuenta que los esfuerzos llevados a cabo por su cuenta le permiten hacer un uso más adecuado de dicho paquete, traduciéndose los mismos en un mayor dominio tecnológico, es decir, se adquieren formalmente los conocimientos y equipos traspasados, se analizan y se dominan a cabalidad con el objeto de lograr el éxito de la

transferencia.

En la tabla 7, relacionada con los ítems “se dominan los conocimientos requeridos para manejar los equipos adquiridos”, el 100% de los encuestados respondió estar muy de acuerdo, lo que apoya lo anteriormente expuesto por Avalos (1987); y “se adquieren destrezas con la operacionalización de la tecnología que permiten modificar su diseño inicial “ el 100% respondió estar en desacuerdo, lo que contrapone lo señalado en la literatura por Avalos (2002), quien destaca que como resultado de la operacionalización de la tecnología en un alto porcentaje se consiguen destrezas que permiten modificar el diseño inicial de la misma, además, la empresa no recibe del proveedor un paquete tecnológico absolutamente terminado, cuyo diseño prevee la mayor parte de las contingencias que debe enfrentar a lo largo de toda la experiencia de producción.

En lo relacionado a la consideración de estrategias para la captación de capacidades tecnológicas de su adquisición el 66,6% respondió estar en desacuerdo, este resultado pone de manifiesto en primera instancia que estas empresas se preocupan por el manejo óptimo que se les presta a la tecnología adquirida pero no así por promover actividades y estrategias con la finalidad de experimentar con respecto al poder modificar el diseño inicial de éstas o la posibilidad de captar capacidades tecnológicas nuevas, a parte de las que ya se aprenden con el diseño original.

3.4-Dimensión: Adaptación de tecnología.

Indicador: Adaptación en la empresa.

La tabla 8 revela que un 66,6% de los encuestados respondió estar en desacuerdo, con respecto a que se promueve la importancia de los cambios necesarios a la tecnología adquirida para lograr una mayor productividad empresarial, esto apoya lo expresado por Avalos (2002), originados estos, en factores que se promueven en el entorno dentro del que se mueve la empresa que adquiere una nueva tecnología, es decir, de factores relacionados principalmente con la estructura del mercado en que opera, por lo que se hace necesarios los cambios empresariales, adaptaciones en los empleados y en los equipos que se compran.

Indicador: Adaptación de los empleados.

El cuidado, diagnóstico oportuno de los padecimientos y su tratamiento constituyen la misión de las personas que integren un equipo multidisciplinario de salud (médicos, enfermeros, paramédicos), para esto es necesario proporcionar preparación continua a dichos profesionales, con el fin de mantener actualizados sus conocimientos y perfeccionar sus destrezas, sobretodo en el área de la tecnología.

El análisis del indicador arriba mencionado y en concordancia con los resultados obtenidos se puede observar que se promueve la formación de los empleados sobre la nueva tecnología, pero que la información que se

genera por el usuario no permite generar cambios en ella. Es pertinente, destacar que se apoya lo que expresa Lozano (2004) quien señala que al momento de implementar los cambios en la organización, los objetivos estratégicos son los de adaptar y promover la evolución de los profesionales dedicados a las tecnologías en sus puestos de trabajo, además, persigue la mejora de la productividad, competencia y cualificaciones tanto de las empresas del sector de y de su personal como de los sectores que emplean las tecnologías como herramienta de trabajo.

Indicador: Adaptación en los equipos.

Mediante los resultados obtenidos en el análisis de este indicador, se puede observar que el 66,6% respondió que no se adaptan estrategias de investigación que promuevan cambios necesarios a la tecnología al opinar no estar de acuerdo y el 33,3% muy en desacuerdo, lo que se contradice con Avalos (2002), quien refiere que la organización que decide adquirir tecnología debe estar preparada para analizar y descomponer el paquete tecnológico que requiere, desarrollar por cuenta propia algunos de sus elementos y diversificar la contratación de los restantes entre diversos proveedores, y así lograr la posibilidad de lograr una combinación óptima de elementos tecnológicos a través de la diversificación de los proveedores, permitiendo mejorar las condiciones de negociación, posibilitando un mejor grado de aprendizaje y dando pie para que se desarrollen las capacidades tecnológicas de un país.