



Habilidades directivas para el fortalecimiento del proceso gerencial en educación primaria

Nancy Briceño*

Resumen

El presente artículo tiene como objetivo explorar las habilidades directivas desarrolladas por los directores de educación primaria en escuelas estatales de Maracaibo, estado Zulia. El tipo de investigación fue descriptiva, transeccional, no experimental, de campo. La población estuvo conformada por seis directores. Se basó en teorías de Whetten y Cameron (2005), Ramón y Fernández (2008), Dalton (2007), entre otros. Se concluyó que los directores casi siempre emplean una acertada comunicación, mantienen una posición positiva frente a los cambios y siempre establecen relaciones efectivas respecto a la motivación, poder e influencia. Se recomienda a los directores continuar ejerciendo habilidades directivas para optimizar las funciones gerenciales incrementando el desarrollo de habilidades de comunicación, a fin de favorecer la gestión del talento humano.

Palabras clave: habilidades directivas, educación, directores.

* Magíster en Gerencia e Innovación Educativa. Licenciada en Educación Integral. Técnico Superior en Contaduría Pública. Diplomado en Metodología de Investigación. Coordinadora del Centro de Innovación y Transferencia Tecnológica de la Universidad Dr. José Gregorio Hernández. Maracaibo, estado Zulia, Venezuela. Correo electrónico: nbriceno@ujgh.edu.ve.

Directive Abilities for Strengthening the Managerial Process in Primary Education

Abstract

The objective of this article is to explore the directive abilities developed by primary education directors at state schools in Maracaibo, State of Zulia. Research was of the descriptive, cross-sectional, non-experimental field type. The population consisted of six directors. It was based on the theories of Whetten and Cameron (2005), Ramón and Fernández (2008) and Dalton (2007), among others. Conclusions were that the directors almost always used correct communication, maintained a positive position in the light of changes and always established effective relationships regarding motivation, power and influence. The study recommends that directors continue to exercise directive abilities to optimize managerial functions, increasing the development of communication abilities in order to favor human talent management.

Key words: directive abilities, education, directors.

Introducción

La educación promueve la exaltación del conocimiento, valores y principios morales en cada individuo; si bien es cierto, que de carácter universal los representantes de cada nación son los responsables de establecer políticas estratégicas educativas, es en el seno familiar donde padres y representantes deben afianzar los primeros conocimientos en sus hijos. Asimismo, es relevante la misión que deben cumplir los docentes de educación primaria en dar continuidad a la enseñanza del nivel que le precede; su contribución a la educación no es solo alcanzar objetivos académicos en el alumno, sino moldear valores esenciales de su personalidad que favorezcan el desarrollo integral de niños y niñas.

Sin duda, la función docente queda definida por la particularidad que cada profesional le impregne; aspectos relacionados con la ética, compromiso y vocación de servicio son clave para describir el aporte brindado a la educación. En Venezuela, el proceso educativo se desarrolla bajo distintos escenarios que representan un espacio para el conocimiento, el esparcimiento la investigación y la socialización. Especialmente, en la educación primaria, perteneciente al Subsistema de Educación Básica, surge

el descubrimiento de nuevas áreas de aprendizaje, apropiación de contenidos y experiencias significativas que permiten la inserción del niño y la niña en el medio social.

Todo lo anterior, se logra con la conducción de profesionales comprometidos con el proceso educativo; es una ardua tarea a cumplir por parte de los docentes, tal es el caso de los directores de escuelas de educación primaria, quienes deben velar por la obtención de resultados óptimos de calidad educativa; de igual manera, a través de su gestión, desarrollar habilidades directivas que favorecen la toma de decisiones, comunicación efectiva entre los actores del proceso, manejo de emociones y conflictos que puedan presentarse en el núcleo escolar. En este sentido, la presente investigación tuvo como objetivo explorar las habilidades directivas desarrolladas por los docentes en su labor directiva. A continuación se muestran cada uno de los contenidos seleccionados, que traducen la finalidad principal de este artículo, para ello fue seleccionado un modelo sobre habilidades directivas expuesto por Whetten y Cameron (2005), quienes describen claramente la finalidad y las características de cada una de las habilidades, entre ellas: habilidades de clan, de adhocracia, de mercado, y de jerarquía; por último, se presentan los resultados.

1. Fundamentación teórica

Existen diversas teorías y tipologías sobre la temática de habilidades directivas, las cuales se encuentran alineadas a la gestión gerencial, sin embargo, antes de comenzar a definir las, se considera relevante discutir, en primer lugar, el término de habilidades. A continuación se presentan algunas posiciones de autores que expresan su opinión referente al tema que da apertura a la presente investigación.

1.1. Habilidades

Las habilidades que puede desarrollar una persona comúnmente están relacionadas a los conocimientos, competencias y a las destrezas desarrolladas por medio de la práctica; sobre este particular, Arroyo (2012) expresa que las habilidades hacen referencia a las herramientas técnicas y a la propiedad con que se ejecuta algo conocido como destreza que posee una persona para efectuar determinada tarea.

Por su parte, Robbins (2005) relaciona el término de habilidades a las funciones de la administración, presentando una clasificación de ellas, las cuales pueden ser demostradas por los gerentes a través de *habilidades técnicas* que suelen identificarse por medio de los conocimientos y las competencias en un campo especializado, de igual forma, describe las *habilidades de trato personal*; como aquellas que consisten en la capacidad de trabajar bien con otras personas; finalmente, expresa que las *habilidades conceptuales* son aquellas que sirven para pensar y conceptualizar situaciones abstractas complicadas, con ellas los gerentes contemplan la organización en su totalidad.

Por consiguiente, luego de analizar lo referido por los autores, se puede apreciar que sus posiciones coinciden en que se requiere de un proceso de aprendizaje y de experiencia, a fin de lograr el desarrollo de habilidades de carácter más específico. En este sentido, el segundo autor muestra una clara definición sobre habilidades, las cuales están alineadas a las competencias, al trato con los demás, que para el caso de esta investigación serán las del director de educación primaria con su personal a cargo, y las conceptuales como aquellas ya preestablecidas.

1.2. Habilidades directivas

Dentro de las tipologías encontradas sobre habilidades directivas, esta investigación se centró en el análisis del modelo planteado por el autor Wheten y Cameron (2005), basado en una idea expuesta inicialmente por Cameron y Quinn en el año 1999. Este modelo presenta una estrecha relación entre las habilidades directivas y el liderazgo empleado por quien será el encargado de desempeñar tareas directivas o gerenciales. Entre las habilidades que este modelo describe se encuentran las habilidades de clan o de comunicación; habilidades de adhocracia, expresadas en solución de problemas; habilidades de jerarquía, traducidas en el manejo de tiempo y estrés, y finalmente, habilidades de mercado, las cuales definen la proyección de la gestión educativa hacia el sector externo, sin embargo, este resultado viene alineado a una óptima gestión interna realizada por el director educativo de educación primaria en su centro escolar.

A continuación se presenta la Figura 1, la cual representa el sistema de habilidades y competencias expresado por el autor Cameron y Quinn (1999), modelo utilizado para realizar la presente investigación:

Figura 1
Habilidades de liderazgo y directivas organizadas mediante el Sistema de valores en competencia



Fuente: Cameron y Quinn (1999).

A este respecto, Whetten y Cameron (2005) expresan que las habilidades directivas forman el vehículo mediante el cual la estrategia y la práctica de la administración, las herramientas y las técnicas, los atributos de la personalidad y el estilo trabajan para producir resultados eficaces en las organizaciones; de igual forma, refieren que las habilidades directivas son los bloques constructivos sobre los que descansa la administración efectiva.

En el mismo orden de ideas, los autores antes citados mencionan algunas características sobre habilidades directivas; principalmente, las identifican como conductuales, dado que según su percepción no son atributos de la personalidad, ni tendencias estilísticas, por el contrario, consisten en grupos identificables de acciones que los individuos llevan a cabo y conducen a ciertos resultados. Asimismo, expresan que son controlables, en este punto los referidos autores señalan que el desempeño de estas conductas se encuentra bajo el control del individuo; en este sentido, las habilidades directivas pueden implicar a otras personas y requieren trabajo cognoscitivo, pero son conductas que la gente puede controlar por sí mismas, lo cual significa que pueden desarrollarse; es decir, los individuos son capaces de mejorar sus competencias, y su desempeño con el desarrollo de habilidades directivas.

De la misma manera, afirman que las habilidades directivas están interrelacionadas y sobrepuestas; por tanto, es difícil demostrar una sola habilidad aislada de las demás; éstas son un conjunto integrado de respuestas complejas. Para finalizar,

Whetten y Cameron (2005) expresan que a veces son contradictorias o paradójicas; esto quiere decir que no existe un modelo único para identificarlas, al considerar que hay diversidad y variedad; por tanto, cada perspectiva presenta una clasificación específica que diferencia cada teoría o modelo, sin embargo, de acuerdo con estudios e investigaciones realizadas previamente, dichos autores manifiestan que es típico que en los directivos más eficaces exista una variedad de habilidades directivas.

En la misma línea, Cruz (2010) define a las habilidades directivas como técnicas de gestión empresarial empleadas hacia el liderazgo; además, comenta que es la capacidad para dominar situaciones tales como: liderar un grupo de personas para la consecución de un mismo objetivo, motivar a su equipo de trabajo a través de la comunicación, la gestión del tiempo, toma de decisiones adecuadas bajo presión, entre otras.

De acuerdo con lo anteriormente expuesto, se concluye que las habilidades directivas son conductas aprendidas, desarrolladas a través de la práctica; el investigador converge con los aportes expresados en relación a que la capacitación puede afianzar el desarrollo óptimo de tareas directivas, sobre todo aquellas que se encuentran alineadas a la gestión de personal. Asimismo, las habilidades están íntimamente vinculadas con la función administrativa, definiendo a través de su gestión la habilidad para manejar situaciones referentes al proceso gerencial, tales como: planificación, organización, dirección, control y evaluación.

1.2.1. Habilidades de clan

Dentro de las habilidades directivas señaladas por Whetten y Cameron (2005), las habilidades de clan están vinculadas con la comunicación organizacional. En este sentido, toda organización está conformada por comunidades o grupos organizacionales, los cuales a través de la gestión directiva llevan a cabo, día a día, la función que le ha sido designada; este autor define las habilidades de clan como aquellas que promueven las relaciones interpersonales efectivas.

Por otra parte, Román y Fernández (2008) definen a este grupo de habilidades como aquellas de desarrollo vinculadas con la capacidad intrínseca de un gestor hacia su relación con el entorno, entre las cuales destacan: las habilidades de comunicación, organización, empatía, delegación, coaching, trabajo en equipo, entre otros.

En conclusión, el clan es una comunidad organizada e integrada por personas dentro de una organización, identificados por su personalidad y formas de pensar particular, en donde a través del desarrollo de la creatividad y compromiso institucional dan vida a la operatividad de la institución; asimismo, el clan conforma una cultura enmarcada dentro de valores organizacionales. Lo anterior hace inferir que las habilidades de clan son aquellas que favorecen la comunicación entre el grupo de personas que conforman la institución; además, a través del trabajo en equipo, el director educativo puede desarrollar la organización del trabajo y, luego de priorizar las actividades, éste podrá delegar funciones a otros.

En la misma línea argumental, Whetten y Cameron (2005) explican que las habilidades de clan se disgregan en habilidades de comunicación, trabajo en equipo y facultamiento, facilitando así la transmisión de información auténtica como una manera de garantizar la efectividad en los resultados esperados por la organización. Algunas de estas habilidades se describen a continuación:

Comunicación

La comunicación organizacional favorece la realización de tareas operativas en cualquier institución, bien sea de carácter verbal o escrita. En este sentido, la comunicación deberá ser lo más precisa y entendible posible, de esta manera los responsables de los departamentos conocerán de manera oportuna las instrucciones e informaciones necesarias para el normal desenvolvimiento de las actividades. En este contexto, Cruz (2010) establece que la comunicación es el acto por el cual un individuo establece con otro un contacto que le permite transmitir una información; por otra parte, Van der Hofstadt (2006) opina que la comunicación se trata del intercambio de información que se da entre dos más partes, expresa además que dominar esta habilidad ayuda a mejorar las relaciones con las personas que se convive cotidianamente.

En consecuencia, la comunicación favorece las relaciones interpersonales dentro de la organización; en este sentido, en el contexto educacional, la comunicación favorece el desarrollo de los procesos académicos y administrativos. Asimismo, desde el aspecto de dirección educativa, la figura del Director deberá ejercer una adecuada comunicación, lo cual permitirá generar un mayor compromiso en su personal en la realización de labores.

• **Trabajo en equipo**

Una de las habilidades que deberá desarrollar un director educativo será el trabajo en equipo, el cual podrá optimizarse con una adecuada comunicación, delegando funciones específicas y coordinando procesos para la obtención de resultados. A este respecto, Van der Hofstadt (2006) define el trabajo en equipo como el esfuerzo conjunto de personas con funciones diferentes y complementarias, reunidas por la frecuencia y la complejidad que tienen en sus trabajos y que buscan un objetivo común. Por su parte, Dalton (2007) explica que el trabajo en equipo es el que se realiza a través del compromiso de varias disciplinas en pro de conseguir una meta común con la máxima eficiencia.

En síntesis, el trabajo en equipo tiene como finalidad la coordinación de las actividades que se llevan a cabo dentro de la organización. En este sentido, su promoción satisface la obtención de resultados esperados en la organización educativa, donde el director deberá concatenar sus funciones y las de su personal en correspondencia con la meta institucional.

• **Facultamiento**

El facultamiento, como su misma palabra lo indica, significa autorizar a una o a varias personas a realizar tareas que inicialmente no son de su responsabilidad. En este orden de ideas, Whetten y Cameron (2005) lo definen como un conjunto de suposiciones que son opuestas a las que normalmente hacen los directivos; además, exponen que proporciona libertad a las personas para realizar con éxito lo que ellos deseen.

Por otro lado, Dalton (2007) refiere que el facultamiento o *empowerment*, consiste en permitir que otros decidan e influyan en los resultados deseados; no es tan solo delegar tareas, hay que conceder suficiente autoridad, ofrecer la información y capacitación necesarias para que el individuo tenga muchas posibilidades de éxito.

Lo señalado por los autores, hace inferir que el director educativo podrá delegar en su personal a cargo cierta responsabilidad para la toma de decisiones, lo cual significa que deberá existir un nivel de confianza considerable entre éste y el trabajador.

1.2.2. Habilidades de adhocracia

El significado del término adhocracia se encuentra alineado a las posibilidades que se le otorgan a un grupo de personas en cuanto a adaptarse a las situaciones devenidas de los cambios transformacionales, así como la generación de creatividad en la

solución de problemas. Siguiendo el orden de ideas, en un sentido opuesto al término de burocracia, la adhocracia no presenta estructura definida de procesos, ella consiste en la libertad para generar criterios de solución ante problemáticas presentadas, para lo cual deberá ser analizado el contexto situacional.

En este sentido, Whetten y Cameron (2005) opinan que estas habilidades son aquellas que influyen en administrar el futuro, innovar y promover el cambio, por ejemplo: solución creativa de problemas, formación de una visión que energice. Por otra parte, Román y Fernández (2008) explican que este tipo de habilidades están relacionadas a la eficiencia personal; además, exponen que son los hábitos básicos de una persona con relación a ella misma, a su entorno; también las clasifica en: proactividad, autogobierno, gestión de personal y desarrollo de personal.

Lo anterior se traduce en que las habilidades de adhocracia permitirán al director educativo la toma de decisiones con buena disposición al cambio y con proyección a futuro, siendo proactivo en la generación de una propuesta de solución al problema, luego de atender varias alternativas de solución sugeridas entre los trabajadores. Significa, entonces, que este tipo de habilidades le permite al director educativo poder movilizarse dentro de su dinámica educativa y ser capaz de generar nuevas ideas que puedan fortalecer, mejorar y transformar el proceso educativo.

• Solución analítica y creativa de problemas

La creatividad es la forma de exaltar las ideas para generar nuevas; relacionado a la solución creativa de problemas es precisamente que a través de una discusión o socialización de ideas se puede promover una solución resumida en beneficios de ganar-ganar. De acuerdo con lo anterior, y muy específicamente en el plano organizacional, Whetten y Cameron (2005) expresan que para los directivos desarrollar la habilidad directiva de solucionar analítica y creativamente los problemas, deben llevar a cabo cuatro (4) fases fundamentales: la primera vinculada con la *definición del problema*, que significa diagnosticar una situación para que el enfoque esté en el problema real, no sólo sus síntomas; la segunda está relacionada a la *generación de soluciones alternativas*, que quiere decir establecer varias opciones y posponer la selección de una solución hasta que se hayan propuesto distintas alternativas.

Seguidamente, la tercera fase se refiere a la *evaluación y selección de una alternativa*; en este paso se incluye una consideración cuidadosa de las ventajas y desventajas de las opciones pro-

puestas, antes de hacer una selección final. Al seleccionar la mejor alternativa, quienes solucionan problemas con habilidad se aseguran de que las alternativas sean juzgadas en términos del grado al que resolverán el problema, sin causar otro no previsto. Por último, la cuarta fase, se define como *poner en práctica y dar seguimiento a la solución*, que finalmente es el último paso para decidirse por una opción, lo cual dará origen a un sistema de monitoreo continuo de la problemática, verificando así que la solución haya otorgado los beneficios esperados.

Por otro lado, Dalton (2007) define el proceso creativo para la resolución de problemas clasificándolo en las cinco (5) etapas siguientes: *preparación*, descrita por el autor como aquella donde se adquieren las habilidades, la información básica y los recursos, se capta y se define el problema, se requiere un punto de vista distinto y original; seguidamente menciona la *concentración*, en esta fase se describe la atención en la cual se centra el problema, excluyendo así otras exigencias; luego la *incubación*, siendo aquí donde reposan en la mente numerosas ideas y abundante información.

Posteriormente, se describe la fase de *iluminación*, definida como la etapa de comprensión de imágenes, ideas o perspectivas que indican una solución o la dirección del trabajo futuro; es el resultado del pensamiento consciente, su aparición es imprescindible, puede durar unos instantes, y surgir de manera inesperada. Para finalizar, la *verificación* o elaboración, aquí se prueba la idea, se evalúa, desarrolla e implementa, convenciendo a los demás en su valor y utilidad. Es la capacidad de poner en práctica soluciones nuevas y originales.

Las reflexiones anteriores hacen precisar que para solucionar problemas, en primer lugar, deben jerarquizarse, estableciendo alternativas creativas de solución, estudiando el escenario posible de respuesta ante dichas opciones. Cabe mencionar que al momento de desarrollar posibles estrategias de solución se puedan tomar en cuenta ideas o aportes del personal docente a cargo del director educativo.

• Dirección hacia el cambio positivo

Las situaciones de cambio en las instituciones educativas producen algunos desequilibrios a nivel emocional de los trabajadores; en muchos de los casos reactividad o resistencia a modificar algunos elementos dentro de la estructura bien sea académica, pedagógica o administrativa, para ello el director de educación primaria deberá valerse de estrategias que permitan realzar los beneficios que ese cambio producirá.

En este contexto, Frame (2005) expresa que las organizaciones e individuos deben crearse una mentalidad pro cambio, deben apreciar la inevitabilidad del cambio y verlo como algo positivo, que ofrece oportunidades de crecimiento. Por su parte, Whetten y Cameron (2005) indican que liderar el cambio positivo es una habilidad directiva que se enfoca en desatar el potencial positivo humano. Asimismo, indica el autor que el cambio positivo permite a los individuos experimentar la apreciación, colaboración, vitalidad y significado en su trabajo, ya que además se enfoca en la creación de la abundancia y el bienestar humano; fomenta la desviación positiva; reconoce que el cambio positivo incluye el corazón, así como la mente.

De acuerdo con lo anterior, en el contexto educativo la dirección hacia un cambio positivo se refiere a que la figura del director como gerente del centro o institución educativa debe desarrollar habilidades en las cuales pueda aminorar la incertidumbre que acarrea en muchos de los casos las situaciones de cambio, buscando o direccionando exaltar lo positivo, las aptitudes del personal, enalteciendo los valores intrínsecos en cada uno de ellos y para con la organización educativa.

• Promoción de la innovación

La innovación en educación se refiere a las distintas formas o posibilidades de estimular las prácticas docentes, los procesos gerenciales educativos, entre otros. Innovar conlleva a generar un procedimiento distinto a la forma tradicional de operar o de ver las cosas. Para Ballart (2001), la innovación presupone la generación de nuevos comportamientos o de nuevas prácticas, así como la aparición de posibilidades y oportunidades. Por otra parte, Martínez (2012) señala que la capacidad de innovar constituye un recurso más de la empresa al igual que sus capacidades financieras, comerciales, productivas y debe ser gestionado de manera rigurosa y eficiente.

Por tanto, la promoción a la innovación en el proceso educativo se refiere a la generación de nuevas ideas; desde el punto de vista gerencial educativo, el director podrá aplicar nuevas estrategias gerenciales que faciliten los procesos académicos y administrativos de la institución educativa, como fin último, lograr la transferencia de conocimiento hacia los docentes y que estos apliquen, de igual manera, innovadoras estrategias pedagógicas que promuevan el pensamiento, conocimiento, socialización, pero primordialmente la motivación de los estudiantes.

1.2.3. Habilidades de mercado

El mercado educativo es muy extenso viéndolo desde el punto de vista de la diversidad de instituciones educativas existentes, sin embargo, el mercado interno se refiere a los actores sociales que integran la institución educativa, en el cual el director educativo desarrolla habilidades para mercadear su gestión internamente. A este respecto, Whetten y Cameron (2005) expresan que estas habilidades influyen para competir efectivamente y administrar las relaciones externas, por ejemplo: motivación de los demás, uso del poder e influencia. De igual forma, Asensio (2013), refiere que las organizaciones que desempeñan este tipo son aquellas orientadas a los resultados cuya mayor preocupación es realizar bien el trabajo.

En conclusión, en el plano educativo, los directores educativos deben conocer muy bien las necesidades particulares de su comunidad, y desarrollar proyectos educativos que permitan exaltar las potencialidades del grupo. Asimismo, a los fines de aumentar la matrícula, para hacer más competente la institución, ésta será conocida en el mercado por su gestión de calidad educativa. Seguidamente, se presenta una breve descripción de cada uno de los tipos de habilidades de mercado.

•Motivación

El personal que labora en las instituciones educativas podrá realizar con mayor efectividad las tareas que le son asignadas si se siente motivado. Según lo señalado por Robbins (2005), la motivación es la voluntad de ejercer altos niveles de esfuerzo para alcanzar las metas organizacionales, voluntad que está condicionada por la capacidad que tiene ese esfuerzo para satisfacer alguna necesidad individual. Sin embargo, González (2006) explica que la motivación es un proceso que parte de una meta a lograr o de una necesidad a satisfacer e impulsa la realización y mantenimiento de una conducta determinada.

De lo expuesto anteriormente por los autores, se deduce que la motivación es personal, además deriva de cubrir una necesidad de interés particular, sin embargo, al llevar esto al plano gerencial educativo, se supone que el director con su actitud, desempeño y forma de dirigirse a sus empleados, podrá ser un activador de la motivación o desmotivación de sus empleados.

• **Poder**

El poder a nivel gerencial educativo está relacionado a la forma que un director tiene para modificar conductas. A este particular, Whetten y Cameron (2005) señala que los directivos que infunden poder no sólo pueden lograr más a través de su personalidad, sino que también pueden transmitir aún más información, teniendo recursos disponibles para el personal a cargo. Por otro lado, Dalton (2007), menciona que es la capacidad de influir en la gente para que haga lo que se quiere que hagan; consiste además en cambiar las actitudes o conductas de individuos o grupos. Por lo tanto, el poder a nivel organizacional favorece el logro de las actividades asignadas al personal a cargo, la persona con poder se encarga de ordenar y obtener resultados operativos e institucionales.

• **Influencia**

El término de influencia está relacionado al poder. Según Dalton (2007), la influencia se refiere a la capacidad de cambiar la actitud o conductas de un individuo o grupo; es el resultado del poder, el cual proviene de varias fuentes, el uso de esas fuentes varía entre los líderes, comenta además que la capacidad de influir no es igual entre los líderes formales del mismo nivel.

Por otro lado, Apodaka (2009) define la influencia como el proceso de cambio de comportamiento de otra persona, indica que se basa en la persuasión; es decir, no en el control que se sustenta en sanciones y recompensas, sino en el cambio inducido en el sujeto sin medios correctivos y sin que perciba coerción, constrictión o manipulación. De lo anterior, se deduce pues que la influencia puede originarse del poder o no, es decir, la influencia tiene que ver con la personalidad, se refiere a los cambios de conducta que esa persona con poder puede generar al empleado, la cual podrá ser positiva o negativa.

• **Manejo de conflictos**

Las situaciones de conflictos generan escenarios de estrés organizacional entre los empleados, en ellos, cada actor protagonista del conflicto pretende defender su opinión y posición frente a la situación planteada. En este contexto, Rodríguez (2004) expone que el manejo de conflictos en el equipo de trabajo depende en buena parte de las actitudes que tienen los integrantes ante los desacuerdos. Por su parte, Porret (2012) describe al conflicto en el ámbito laboral como aquellas situaciones en que varios miembros de la organización mantienen posiciones o criterios contrarios entre sí, de tal manera que si no se canaliza de la forma más

adecuada, podrá dar un resultado indeseable en la eficacia y efectividad de la actividad organizacional.

Por tanto, se concluye que el conflicto es una situación inevitable, basta con entender que cada persona tiene una forma de pensar, ahora bien, la actuación del director educativo ante situaciones de conflictos será una habilidad directiva en la cual es importante, conocer y escuchar las posturas de su personal a cargo, de igual forma, reflexionar internamente para determinar si se ha incurrido en alguna debilidad como figura directiva, y por último, reconocer los problemas o consecuencias que dicho conflicto ha generado, con base en ello, procurar de una forma participativa y armónica replantear las estrategias de liderazgo directivo, entre otras.

1.2.4. Habilidades de jerarquía

La jerarquía se refiere al nivel que ocupa un actor social dentro de la organización. En este contexto, Whetten y Cameron (2005), relacionan a las habilidades de jerarquía con aquellas requeridas para mantener el control y la estabilidad, por ejemplo: el manejo del estrés y tiempo, manejo de personal, solución de problemas de forma racional. A continuación se describen las siguientes:

• Manejo del estrés

De acuerdo con Van der Hofstadt (2006), el término estrés hace referencia a situaciones que implican demandas fuertes para el individuo que pueden agotar sus recursos personales de afrontamiento para dicha situación. Por otro lado, Cruz (2010) señala que el estrés está relacionado al trabajo, es un patrón de reacciones que ocurren cuando los trabajadores confrontan exigencias ocupacionales que no corresponden a su conocimiento, destrezas o habilidades y que retan su habilidad de hacer frente a la situación. En términos generales, el estrés es una reacción fisiológica del individuo que origina conductas que a nivel hormonal o emocional éste no puede controlar, afectando así el normal desenvolvimiento de las actividades.

• Manejo del tiempo

Para Whetten y Cameron (2005), el manejo del tiempo es el problema identificado con más frecuencia que enfrentan los administradores y los estudiantes de las escuelas de negocios, debido a que mucha gente se siente abrumada al menos parte del tiempo al tener demasiadas cosas que cumplir en muy poco tiempo. Por otra parte, Santandreu (2009) define la gestión del tiempo como una etiqueta de conducta obsesiva, es decir, para este autor

el tiempo es la preocupación excesiva por algo. De igual forma, hace referencia a que las personas que no saben gestionar su tiempo se pierden lo bueno de la vida debido a su desorganización, mientras que aquellas que tienen un control firme de su tiempo son aquellas capaces de darse cuenta de que la alegría procede de los momentos espontáneos.

Finalmente, Martínez (2012) comenta que un directivo que quiera gestionar bien su tiempo ha de emplear un método de trabajo idóneo y eficaz y distribuirlo de manera más productiva posible, es decir, tiene que autogestionarse, para ello ha de controlar su vida y no ser un instrumento de su entorno profesional y personal. En conclusión, esta investigación apoya las perspectivas del autor que relacionan a la gestión del tiempo con la organización en la realización de las actividades, así mismo, como aquella que permite al director llevar a cabo de manera simultánea diversas actividades.

• Resolución analítica de problemas

Solucionar analíticamente un problema está relacionado al hecho de que debe pensarse muy bien antes de tomarse una decisión. En este sentido, Vázquez (2006) habla de un proceso de análisis de los problemas donde, en primer lugar, hay que identificarlos, además lo enuncia como el paso previo a la toma de decisiones. Este mismo autor, expresa que debe existir una metodología a seguir definida por los pasos: reconocimiento de la situación, recogida de la información, análisis de causa, búsqueda de alternativas, elección de la mejor opción y el control. Por otra parte, Valls (2010) señala que el análisis de los problemas es una etapa clave para la resolución de los mismos y la toma de decisiones correctas, donde la mayor parte de las soluciones suelen estar contenidas en el propio problema.

Por tanto, de la opinión de los autores, se concluye que la resolución de dificultades de una forma analítica conlleva al cumplimiento de una serie de pasos a seguir, a fin de obtener la mejor y más idónea alternativa de solución ante un problema.

2. Metodología

En esta sección se describen los aspectos metodológicos que se aplicaron en el desarrollo de la presente investigación. A continuación se describe el tipo y diseño del estudio, población, la técnica e instrumento de recolección de datos, con sus respectivas

características, el procesamiento de la data para la presentación, interpretación y el análisis de los resultados obtenidos.

De acuerdo con lo anterior, esta investigación se define como descriptiva, con diseño no experimental, transeccional y de campo, tal como lo explica Hernández, Fernández y Baptista (2006), en su reflexión sobre los estudios descriptivos, refiriéndolos como aquellos que buscan especificar las propiedades importantes de personas, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno, el cual es sometido a un examen exhaustivo. De igual manera, con respecto al diseño, este mismo autor, explica que los diseños de tipo no experimental, transeccional de campo son aquellos donde no se manipulan las variables y no existe un control directo.

En el mismo orden, para obtener la data necesaria que dará sustento científico a la investigación, se necesita una fuente de información. Ésta se encuentra en la población, definida por Chávez (2004) como el universo total de la investigación sobre la cual se generaliza el resultado del estudio. En este orden de ideas y para efectos del presente estudio, la población estuvo constituida por los Directores de tres (3) instituciones educativas ubicadas en la Parroquia Cecilio Acosta, del municipio Maracaibo. Se determinó que por ser una población manipulable y conformada por seis (6) sujetos, se aplicó un censo poblacional, que según lo expresado por Tamayo (2002), representa la muestra en la cual entran todos los miembros de la población. La misma se encuentra distribuida tal como se señala en el siguiente Cuadro:

Cuadro 1
Distribución de la Población

Institución	Personal directivo
U.E.E. José Félix Ribas	2
U.E.B.E. Evelina Fereira de Inciarte	2
U.E.E Ricaurte	2
Total	6

Fuente: Briceño (2014).

Como se ha referido anteriormente, esta investigación se caracterizó por ser un estudio de campo, por tanto fue necesario realizar un procedimiento de investigación, definido por Arias (2004), como aquel que de forma particular permite la obtención de datos o información directamente de los sujetos investigados, o de la realidad donde ocurren los hechos. En este sentido, la téc-

nica que mejor se ajustó a este estudio fue la encuesta, definida por este mismo autor como aquella que pretende obtener información suministrada por un grupo o muestra de sujetos acerca de sí mismos, o en relación con un tema en particular.

Por otro lado, para realizar la recolección de la información sobre las variables de estudio se utilizó como instrumento el cuestionario, el cual es considerado por Arias (2004), como la modalidad de encuesta que se realiza de forma escrita mediante un instrumento o formato en papel contentivo de una serie de preguntas. En ese sentido, el cuestionario que sirvió de instrumento para recolectar datos estuvo representado por de preguntas cerradas, con escala estimativa con cinco alternativas de respuestas: siempre, casi siempre, algunas veces, casi nunca, nunca, definida, según Hoogg (2008), dicha escala es aquella que contribuye de manera significativa a numerosos cuestionarios modernos basados en la premisa de que habrá más de una dimensión subyacente en el dominio de una actitud investigada.

Para su diseño se tomaron en consideración los objetivos, variables, dimensiones e indicadores, los cuales permitieron el desarrollo de las preguntas para obtener de manera sistemática y ordenada, información de la muestra. El cuestionario estuvo dirigido a los directores de educación primaria de las instituciones educativas objeto de estudio.

3. Resultados

A continuación se presentan los resultados y su análisis referente a las habilidades directivas desarrolladas por directores de educación primaria de las escuelas estatales de la Parroquia Cecilio Acosta del municipio Maracaibo, estado Zulia. Dichos resultados obtenidos a través de la aplicación del instrumento de recolección de datos son presentados en tablas, las cuales permitieron cotejar y confrontar el sustento teórico con la práctica educativa objeto de estudio.

Luego de analizar los resultados obtenidos en esta investigación, se obtuvo que los directores educativos de educación primaria desarrollan efectivamente algunas habilidades directivas, tales como: generar motivación, poder e influencia, solución de conflictos, disposición positiva a los cambios, entre otros; sin embargo; aspectos tales como: la comunicación y la gestión al trabajo en

equipo, deben ser afianzados, a fin de cumplir con mayor eficacia el desarrollo de la función de dirección educativa.

En este sentido, la Tabla 1 representa los resultados relacionados con la variable habilidades directivas, dimensión habilidades de clan; en ella se describen los indicadores y porcentajes, los cuales reflejan respecto al indicador *comunicación* que 21% de los encuestados respondió que los directores siempre son comunicativos, 33% casi siempre, 25% algunas veces, 14% casi nunca y 6% nunca.

Tabla 1
Habilidades de clan

Sub Indicadores	Siempre		Casi siempre		Algunas veces		Casi nunca		Nunca	
	F.A.	%	F.A.	%	F.A.	%	F.A.	%	F.A.	%
Comunicación	23	21	37	33	28	25	16	14	7	6
Trabajo en equipo	28	25	20	18	39	35	12	11	12	11
Facultamiento	7	6	26	23	27	24	23	21	28	25
Promedio	17%		25%		28		15%		14%	

Fuente: Briceño (2014).

Por otra parte, para el indicador *trabajo en equipo*, 25% indicó que los directores siempre lo fomentan, 18% casi siempre, 35% algunas veces, 11% casi nunca, 11% nunca. Y finalmente, para el indicador *facultamiento*, 6% de encuestados respondió que siempre los directores delegan responsabilidades, 23% casi siempre, 24% algunas veces, 21 casi nunca y 25 nunca delegan responsabilidades.

Los resultados anteriormente mencionados permiten inferir que los directores no son muy comunicativos; asimismo, respecto a la gestión al trabajo en equipo se observa que el mayor porcentaje está relacionado a que algunas veces esta habilidad es desarrollada por el director, por otro lado, se determinó que un porcentaje importante respondió que nunca delegan responsabilidades. Es de mencionar que las funciones y habilidades desarrolladas por los directores tienen un propósito final, el cual es dar cumplimiento a la meta organizacional educativa, tal como lo señala Van der Hofstadt (2006), cuando indica que las personas que cumplen una función gerencial realizan un esfuerzo en conjunto, con funciones diferentes y complementarias reunidas por la frecuen-

cia y la complejidad que tienen en sus trabajos y buscan un objetivo común.

Por otro lado, la Tabla 2 muestra claramente los resultados para la dimensión habilidades de adhocracia, donde 21% afirmó que siempre los directores presentan *soluciones creativas* al problema educativo, 44% casi siempre, 20% algunas veces, 9% casi nunca y 6% estuvo de acuerdo en que nunca son creativos en el desarrollo de esta habilidad. Para el indicador dirección hacia el *cambio positivo*, 14% expresó que siempre los directores están dispuestos a los cambios, 37%, casi siempre, 30%, algunas veces, 14% casi nunca y 5% precisaron respuesta nunca. Para finalizar, en el indicador *promoción a la innovación* un porcentaje de 9% afirmó que siempre desarrollan la innovación en el personal docente, 38% casi siempre, 30% algunas veces, 19% casi nunca y 5% nunca.

Tabla 2
Habilidades de Adhocracia

Sub-indicadores	Siempre		Casi Siempre		Algunas Veces		Casi Nunca		Nunca	
	F.A.	%	F.A.	%	F.A.	%	F.A.	%	F.A.	%
Solución creativa de problemas	23	21	49	44	22	20	10	9	7	6
Cambio positivo	16	14	41	37	33	30	15	14	6	5
Promoción de la Innovación	10	9	42	38	33	30	21	19	5	5
Promedio	15%		40%		27%		14%		5%	

Fuente: Briceño (2014).

Seguidamente, se muestran los resultados para la dimensión habilidades de mercado donde 33% afirmó que los directores siempre generan *motivación* en sus empleados, 32% casi siempre, 10% algunas veces, 18% casi nunca y 7% opina que nunca. Al respecto, Robbins (2005) señala que la motivación es la voluntad de ejercer altos niveles de esfuerzo para alcanzar las metas organizacionales, voluntad que está condicionada por la capacidad que tiene ese esfuerzo para satisfacer alguna necesidad individual. Por otra parte, en el indicador *poder* se refleja que 37% respondió que siempre los directores infunden poder, 20% casi siempre, 10% algunas veces, 2% casi nunca y 1% nunca. Y para el indicador *influencia* 46% expresó que siempre los directores ejercen

influencia en el personal docente, 35% casi siempre, 15%, algunas veces, y 4% respondió casi nunca.

Por último, en cuanto al manejo de conflictos, 28% opinó que siempre los directores cumplen esta habilidad, 50% casi siempre, 20% algunas veces y 3% casi nunca. Los resultados obtenidos hacen reflexionar que los directores, desarrollan poder e influencias en el personal docente. Respeto al indicador motivación, se observa que los directores exaltan la motivación en los docentes, así como emplean adecuadamente el manejo de conflictos.

Al analizar los resultados, se infiere que los indicadores de creatividad e innovación se mantienen en los estándares de casi siempre, lo cual permite hacer la reflexión que esta habilidad debería ser mayormente desarrollada, tal como lo expresa Martínez (2012), quien señala que la capacidad de innovar constituye un recurso más de la empresa, al igual que sus capacidades financieras, comerciales y productivas y debe ser gestionado de manera rigurosa y eficiente. Por otro lado, es válido señalar además la opinión expresada por Dalton (2007), quien expone sobre el término poder, que es la capacidad de influir en la gente para que haga lo que queremos. Consiste en cambiar las actitudes o conducta de individuos o grupos. El poder aporta los medios para realizar las actividades y ayuda al cumplimiento de objetivos (Tabla 3).

Tabla 3
Habilidades de mercado

Sub-índices	Siempre		Casi Siempre		Algunas Veces		Casi Nunca		Nunca	
	F.A.	%	F.A.	%	F.A.	%	F.A.	%	F.A.	%
Motivación	37	33	35	32	11	10	20	18	8	7
Poder	41	37	56	20	11	10	2	2	1	1
Influencia	51	46	39	35	17	15	4	4	0	0
Manejo de conflictos	31	28	55	50	22	20	3	3	0	0
Promedio	36%		34%		14%		7%		2%	

Fuente: Briceño (2014).

Finalmente, en la Tabla 4, para la dimensión habilidades de jerarquía, 54% de los encuestados respondió que los directores siempre manejan situaciones que generan estrés, 29% casi siempre, y 17% algunas veces. Estos resultados pueden relacionarse con las reflexiones realizadas por González (2012), quien refiere

que las personas inmersas en un ámbito laboral pueden desarrollar estrés y otras no, la razón de ello está motivada a la personalidad y a otros factores personales. Por otro lado, 34 % opinó que siempre manejan el tiempo, 26% casi siempre, 20% algunas veces, 14% casi nunca y 5% nunca. En este contexto, el tiempo es manejado acordemente dentro de las tareas que los directores deben realizar, resultado que difiere de lo referido por Santandreu (2009), cuando expresa que la gestión del tiempo es como una etiqueta de conducta obsesiva, –es–decir, para este autor el tiempo es la preocupación excesiva por algo. Por su parte, en relación con el indicador sobre resolución analítica de problemas, 33% afirmó que siempre los directores analizan los problemas, 36% casi siempre, 23% algunas veces, 5% casi nunca y 1% nunca. Lo descrito en los resultados del último indicador hace inferir que los directores aportan soluciones a problemas y los analizan previamente.

Tabla 4
Habilidades de jerarquía

Sub-indicadores	Siempre		Casi Siempre		Algunas Veces		Casi Nunca		Nunca	
	F.A.	%	F.A.	%	F.A.	%	F.A.	%	F.A.	%
Manejo del estrés	60	54	32	29	19	17	0	0	0	0
Manejo del tiempo	38	34	29	26	22	20	16	14	6	5
Resolución analítica de problemas	37	33	40	36	26	23	6	5	1	1
Promedio	40%		30%		20%		6%		2%	

Fuente: Briceño (2014).

Conclusiones

Al explorar las habilidades directivas desarrolladas por los directores de educación primaria, se observó que respecto a las habilidades de clan o de comunicación se registraron porcentajes bajos en relación con su desarrollo efectivo; respecto a las habilidades de adhocracia los porcentajes oscilaron mayormente en casi siempre y siempre lo cual significa que los directores poseen una actitud positiva ante situaciones de cambio, sin embargo no son muy creativos, en relación con las habilidades de jerarquía y de mercado se determinó una fuerte posición de que siempre los directores establecen relaciones efectivas respecto a la motivación, poder e influencia.

En correspondencia con lo anteriormente señalado, se recomienda a los directores de educación primaria objetos de estudio en esta investigación, el desarrollo de habilidades directivas, a fin de optimizar el cumplimiento de sus funciones dentro del proceso gerencial, especialmente aquellas dirigidas a gestionar el talento humano; en este sentido, se insta a tener una mejor comunicación con su personal a cargo y promover en mayor grado el trabajo en equipo con la finalidad de hacer más fluido y efectivo el desarrollo de tareas educativas.

De igual manera, se les recomienda continuar empleando habilidades de dirección educativa que generen motivación en sus empleados, sin embargo, se hace énfasis en no otorgar tanta libertad para el desarrollo de tareas directivas durante su ausencia, dada la gran responsabilidad que recae en la gestión directiva. Finalmente, se hace un llamado de exhortación a trabajar de manera integrada junto a los docentes para la obtención de resultados óptimos de calidad educativa.

Referencias bibliográficas

- Arias, F. (2004). *El Proyecto de Investigación: Introducción a la metodología científica* (4ª ed). Venezuela: Editorial Episteme, C.A.
- Arroyo, R. (2012). *Habilidades gerenciales, desarrollo de destrezas, competencias y actitud*. Colombia: Ediciones ECOE.
- Asensio, E. (2013). *Simulación Empresarial*. España: Editorial Paraninfo.
- Apodaka, E. (2009). *El poder en busca de autoridad*. España: Educa.
- Ballart, X. (2001). *Innovación en la gestión pública y en la privada*. Madrid, España: Ediciones Díaz de Santos.
- Chávez, N. (2004). *Introducción a la Investigación Educativa*. Venezuela: Editorial ARS Gráfica.
- Cameron, K. S. y Quinn, R. E. (1999). *Diagnosing and changing organizational culture. Base on the Competing Values Framework*. Addison-Wesley, Reading.
- Cruz, L. (2010). *Antología de Habilidades Directivas*. México: Instituto Tecnológico Superior de Centla.
- Dalton, M. (2007). *Relaciones Humanas*. México: Thomson.
- Frame, J. (2005). *La nueva Dirección de proyectos, herramientas para una nueva era de cambios*. México: Ediciones Granica.
- Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, P. (2006). *Metodología de la Investigación*. México: Editorial McGraw Hill Interamericana.

- González, M. (2006). *Habilidades Directivas*. España: Edición Innova.
- González, M. (2012). *Habilidades Directivas, Manejo del Estrés*. España: Editorial Innova.
- Hoogg, M. (2008). *Psicología Social* (5ª ed.). Madrid, España: Editorial Médica Panamericana.
- Martínez, M. (2012). *Administración y Gestión del Tiempo*. Madrid, España: Edición Díaz de Santos.
- Porret, M. (2012). *Gestión de Personas*. España: Editorial Esic.
- Román, J. y Fernández, M. (2008). *Liderazgo y Coaching*. LibrosEnRed. Amertown Internacional S.A.
- Robbins, S. (2005). *Administración* (8ª ed.). México: Pearson Prentice Hall.
- Rodríguez, C. (2004). *Liderazgo Contemporáneo, Programa de actualización de Habilidades*. México: Directivas ITESO.
- Santandreu, (2009). *Centremetallurgic*, España: Ediciones UPMBALL.
- Stoner, J., Freeman, R. y Gilbert, D. (1996). *Administración*. México: Editorial Prentice-Hall.
- Tamayo y Tamayo, M. (2002). *El Proceso de Investigación Científica* (4ª ed.). México: Editorial Limusa, S.A.
- Valls, A. (2010). *Las 12 habilidades directivas clave*. España: Edición Gestión 2000.
- Van der Hofstadt C. (2006). *Competencias y Habilidades Profesionales para Universitarios*. España: Ediciones Díaz de Santos.
- Vázquez R. (2006). *Habilidades Directivas y Técnicas de Liderazgo. Su aplicación en la gestión de equipos de trabajo*. España: Ideas propias Editorial.
- Whetten, D. y Cameron, W. (2005). *Desarrollo de habilidades directivas*. México: Editorial Pearson.



Constructo holístico de Bagozzi-Phillips en estudio referente a la sobrecapacidad intelectual

Adlyz Calimán*

Resumen

El presente artículo tiene como objetivo aplicar la Teoría del Constructo Holístico de Bagozzi-Phillips (1982) en un estudio referente a la sobrecapacidad intelectual en jóvenes universitarios. El modelo presenta cuatro tipos de relaciones que permiten estructurar la red teórica propuesta por los autores, uniendo los conceptos sobre un plano observacional y desde teorías de sustento. Como resultado del diseño de la red teórica se obtuvieron 3 conceptos teóricos, 4 conceptos derivados y 11 conceptos empíricos, que al relacionarlos arrojaron 4 hipótesis no observables, 5 definiciones teóricas, 8 reglas de correspondencia y 11 definiciones empíricas. Seguidamente se presenta una propuesta para validar dicha red que consta de dos fases: la validez de constructo y la predicción y prueba de hipótesis.

Palabras clave: constructo holístico, malla teórica relacional, sobrecapacidad intelectual.

* Participante en el Doctorado en Ciencias Humanas (Universidad del Zulia). Magíster en Gerencia de Proyectos Industriales (Universidad Dr. Rafael Beloso Chacín, 2002). Magíster en Planificación Educativa (Universidad Rafael Urdaneta, 2000). Licenciada en Administración de Empresas (Universidad Rafael Urdaneta, 1996). Abogado (Universidad del Zulia, 1998). Vicerrectora Académica de la Universidad Dr. José Gregorio Hernández. Maracaibo, estado Zulia, Venezuela. Correo electrónico: adlyzcaliman@ujgh.edu.ve.

The Bagozzi - Phillips Holistic Construct in a Study Referring to Intellectual Overcapacity

Abstract

The objective of this article is to apply the Holistic Construct Theory by Bagozzi-Phillips (1982) in a study referring to overcapacity in university youth. The model presents four types of relations that make it possible to structure the theoretical network proposed by the authors, uniting concepts on an observational plane and from supporting theories. As a result of the design of this theoretical network, three theoretical concepts, four derived concepts and eleven empirical concepts were obtained that, after relating them, produced four non-observable hypotheses, five theoretical definitions, eight rules of correspondence and eleven empirical definitions. Next, a proposal is presented for validating the aforementioned network, which consists of two phases: validity of the construct and prediction and testing of the hypothesis.

Key words: Holistic construct, theoretical relational mesh, intellectual overcapacity.

Introducción

El desarrollo de este trabajo tiene como objetivo aplicar la Teoría del Constructo Holístico de Bagozzi y Phillips en un estudio referente a la sobrecapacidad intelectual en jóvenes en edad universitaria.

La Teoría del Constructo Holístico propuesta por Bagozzi y Phillips en 1982, propone un nuevo paradigma metodológico para la investigación organizacional. Tiene sus raíces en las ciencias físicas y sociales y puede ser considerada una síntesis y extensión de las ideas de muchos maestros como Hempel (1952), Feigl (1970), Zaltman, Pinson y Angelmar (1973).

Los procedimientos comparten algunas características del positivismo, realismo e instrumentalismo, sin embargo, es lo suficiente flexible para seleccionar algunos aspectos de estas visiones, dependiendo de los objetivos del investigador y del contexto en particular de la investigación.

El constructo holístico no es ni rígidamente deductivo (o formal), ni puramente exploratorio, sin embargo, subsume un proceso por el cual, teorías e hipótesis son tentativamente formula-

das de manera deductiva y luego son validadas empíricamente, para posteriormente ser reformuladas y revalidadas hasta que emerja un resultado con valor. La formulación deductiva de la teoría y las hipótesis, es guiada por investigaciones y teorías anteriores y por criterios de consistencia interna, tales como: lógica, reglas formales de construcción de teoría, entre otros. Sin embargo, las teorías son modelos imperfectos de fenómenos o eventos actuales y deben ser sujetos continuamente a crítica y análisis.

Se explicará en primera instancia cómo se desarrolla el modelo y cuáles son sus conceptos principales y luego se aplicarán al estudio en consideración.

1. Modelo Holístico de Bagozzi y Phillips

Derivado del modelo nomológico de Hempel (1965), Bagozzi y Phillips (1982), agregan algunos elementos adicionales y la propuesta de validación, para elaborar su propio diseño metodológico, denominado Constructo holístico que se enuncia de la siguiente manera: Es un paradigma utilizado para la generación de teoría científica, a través de la representación de conceptos y la prueba de hipótesis, mediante un proceso basado en la construcción de una red o malla compleja que establece la relación de elementos conceptuales.

De acuerdo con esta malla teórica relacional, sustraída y mejorada del modelo de poder intraorganizacional propuesto por Hickson (1971) y Hinings, Hickson, Pennings y Schneck (1974), se plantean tres tipos de conceptos que se representan en la malla (Figura 2) y cuatro relaciones que deben validarse. En lo que respecta a los conceptos, se mencionan lo teóricos, los derivados y los empíricos; y las relaciones implícitas son hipótesis no observables, definiciones teóricas, reglas de correspondencia y definiciones empíricas.

2. Conceptos del Modelo Holístico

a) Conceptos Teóricos: Se ubican en el nivel superior de la malla, se caracterizan por ser abstractos y sus propiedades o atributos no son observables, sólo logran significado a través de conexiones formales con los conceptos empíricos o de sus definiciones. Usualmente, consisten en descriptores de fenómenos pro-

porcionados por frases que reflejan el vocabulario conceptual de la teoría, y se representan en la malla con elipses grandes.

b) Conceptos Derivados: Es un segundo nivel de la malla y se caracterizan por especificar cualidades que describen los conceptos teóricos y establecer una relación bidireccional con los conceptos empíricos. Al igual que los teóricos, son no observables, se encuentran a un nivel de abstracción menos con respecto a éstos y se representan en la malla con elipses pequeñas.

c) Conceptos Empíricos: Es el tercer nivel conceptual propuesto por Bagozzi-Phillips (1982), los cuales tienen su significado en el plano observable. Es el investigador quien los define para elaborar los parámetros que le permitirán o evaluar el desarrollo o intencionalidad de la investigación. Siguiendo a Hempell (1965), se refieren a las propiedades o relaciones, cuya presencia o ausencia en una situación dada puede ser conocida intersubjetivamente bajo circunstancias apropiadas, mediante la observación directa. Pueden incluir datos experimentales o ser medidos a través de instrumentos objetivos, y se representan en la malla a través de cuadrados.

Los tres niveles conceptuales descritos configuran la malla y se corresponden los conceptos teóricos y derivados al plano no observable; se infiere qué es el cuerpo teórico que todo investigador debe poseer al iniciar una investigación, sus fundamentos y relaciones son las que definen a su vez el alcance y los productos a obtener, y son verificados en los conceptos empíricos, los cuales corresponden al plano de lo observable. Como este modelo se fundamenta en una malla, cada estructura, ya sea conceptual o relacional, establece un nudo o punto que define una acción particular durante el proceso de reflexión y validación, por lo que se estudiarán las relaciones del modelo a continuación.

3. Relaciones del Modelo de Bagozzi y Phillips

El modelo propuesto por Bagozzi y Phillips (1982), presenta cuatro tipos de relaciones que permiten estructurar la red teórica, uniendo los tres tipos de conceptos sobre un plano observacional y desde unas teorías de sustento. Estas relaciones se describen a continuación:

a) Hipótesis no observables: Permiten unir dos o más conceptos teóricos entre sí. Están expresadas como proposiciones no

observables, axiomas, hipótesis, postulados y leyes tanto teóricas como hipotéticas. Se representan con líneas sólidas.

b) Definición teórica: Conecta los conceptos teóricos con los derivados, esta conexión se hace por una conexión nominal, es decir, el significado de un concepto es sinónimo de otro concepto, o por una definición reformada en forma de teorema cuando el significado de un concepto es extraído de otro con mayores detalles. Se representan con líneas sólidas interrumpidas con un solo break.

c) Regla de correspondencia: Establecen relaciones entre conceptos no observables (teóricos y derivados) con conceptos observables (empíricos). Se presentan como una relación causa-efecto. Plantea que la existencia de un concepto teórico o derivado implica la ocurrencia de uno o más eventos observables ligados a este concepto. Los eventos observables suministran evidencias a los conceptos como antecedentes. Se representan con una línea interrumpida de forma intermitente.

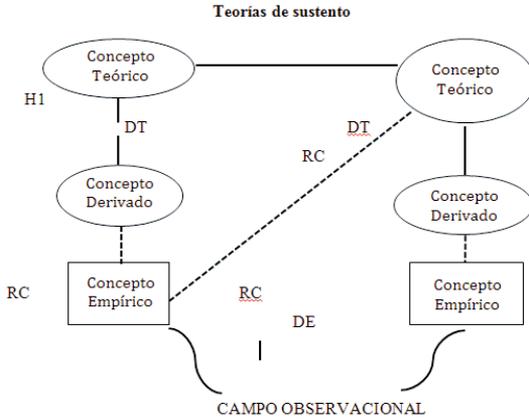
d) Definición empírica: Por medio de esta relación se da significado al concepto empírico al igualarlo a eventos físicos o experiencias de los sentidos. Suele presentarse en esta relación la expresión de instrumentos de medición. Y se representan a través de una línea curva.

4. Malla Teórica Relacional

Consiste en la representación gráfica de una red que muestra conceptos teóricos, derivados y empíricos a través de nudos y cuerdas, la cual flota a la luz del campo observacional del investigador y se encuentra sujeto a este por las reglas de interpretación. Este sistema de conceptos, hipótesis y observaciones se representan como grafos estructurados de manera constructivista bajo la Teoría de Sistemas. La siguiente figura muestra la red teórica del Constructo Holístico propuesto por Bagozzi y Phillips (1982) (Figura 1).

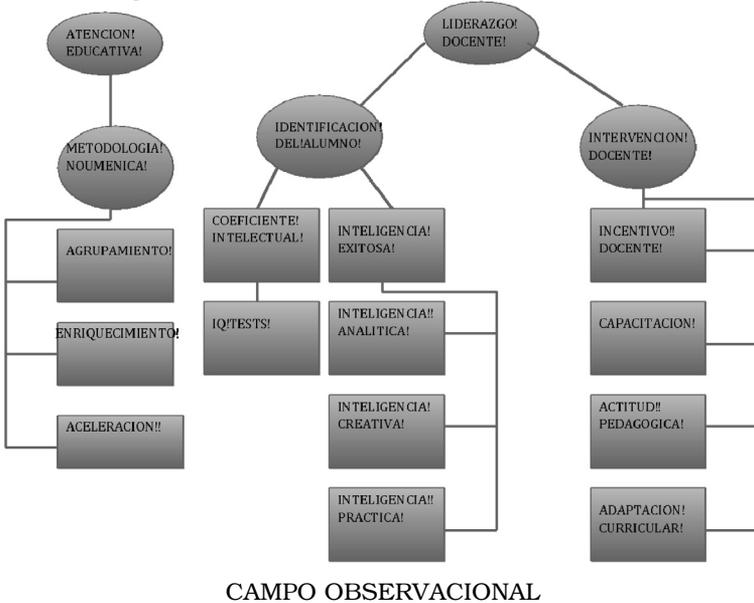
Ahora se aplicarán estos conceptos al desarrollo de la malla teórica relacional para el estudio de la sobrecapacidad intelectual en jóvenes en edad universitaria (Figura 2).

Figura 1
Malla Teórica Relacional



Fuente: Elaboración propia a partir de lo propuesto por Bagozzi y Phillips en 1982.

Figura 2
Malla Teórica Relacional Aplicada
Teorías de sobrecapacidad intelectual



Fuente: Elaboración propia.

En el Cuadro 1 se especifican los conceptos referenciales asumidos en la malla propuesta en la Figura 2.

Cuadro 1
Definición de conceptos teóricos

Conceptos teóricos	Definiciones
Sobrecapacidad intelectual	Capacidad, habilidad, aptitud y/o potencial superior al de la persona promedio
Atención educativa	Ayuda educativa especial, que se diferencia de lo que se ofrece a la mayoría de los compañeros.
Liderazgo docente	Capacidad del docente para identificar alumnos con sobrecapacidad y proponer y ejecutar las modificaciones a los métodos de enseñanza tradicional y motivar a sus alumnos de manera empática.

Fuente: Elaboración propia.

Estos conceptos teóricos permiten definir las siguientes hipótesis no observables.

Cuadro 2
Hipótesis no observables

Hipótesis	Definición
H1	El incremento de la sobrecapacidad intelectual de los alumnos identificados es directamente proporcional a la mejora en la atención educativa y el liderazgo docente.
H2	Una mejora en el liderazgo docente, incrementa la sobrecapacidad intelectual de los alumnos identificados.
H3	Un aumento de la atención educativa en alumnos identificados, incrementa la sobrecapacidad intelectual de los mismos.
H4	Un aumento en el liderazgo docente, mejora la capacidad del docente para identificar alumnos con sobrecapacidad intelectual.

Fuente: Elaboración propia.

Un segundo nivel conceptual lo constituyen los conceptos derivados que para el estudio se definen como sigue.

Cuadro 3
Definición de conceptos derivados

Conceptos derivados	Definiciones
Metodología nouménica	Programa de currículum especial para personas con sobrecapacidad que pueden incrementar sus capacidades con las estrategias educativas adecuadas.
Identificación del alumno con sobrecapacidad	Determinación de los alumnos con sobrecapacidad intelectual con la ayuda de test estandarizados para ello.
Inteligencia exitosa	Habilidad para lograr el éxito según los estándares personales, dentro de un contexto sociocultural, a partir de la combinación de la inteligencia analítica, de la inteligencia creativa y de la práctica.
Intervención docente	Es la acción intencional del docente para la realización de acciones

Fuente: Elaboración propia.

Los conceptos teóricos se relacionan con los derivados a través de las definiciones teóricas.

Cuadro 4
Definiciones teóricas

Definiciones teóricas	Cualidades
T1	La metodología nouménica, conceptualizada desde la perspectiva de la sobrecapacidad intelectual se caracteriza por incorporar elementos curriculares especiales para el aumento de las potencialidades cognitivas de los estudiantes.
T2	La metodología nouménica permite aplicar la atención educativa especial para alumnos con sobrecapacidad a través de la respuesta curricular y el uso del liderazgo docente.
T3	El índice de coeficiente intelectual permite la identificación de alumnos con sobrecapacidad.
T4	La inteligencia exitosa como herramienta de identificación de necesidades cognitivas, permite la aplicación de la metodología nouménica a través de la atención educativa y el liderazgo docente.
T5	La intervención docente conceptualizada desde la perspectiva de la sobrecapacidad intelectual, permite lograr un liderazgo docente enfocado en la mejora de las potencialidades cognitivas del estudiante.

Fuente: Elaboración propia.

El tercer nivel conceptual propuesto por Bagozzi y Phillips (1982) es el referido a los conceptos empíricos los cuales tienen su significado en el plano observable. Es el investigador quien los define para elaborar los parámetros que le permitirán medir o evaluar el desarrollo o intencionalidad de la investigación, y para el presente estudio se han desarrollado los que se presentan en la Cuadro 5, y posteriormente se presenta la Cuadro 6, con las reglas de correspondencia que se originan del cruce de los conceptos derivados y los empíricos.

Cuadro 5
Definición de conceptos empíricos

Conceptos empíricos	Definiciones
Agrupamiento	Estrategia de agrupar alumnos con sobrecapacidad en instituciones especiales, en grupos especiales dentro de una institución y la atención individualizada dentro del aula común.
Enriquecimiento	Consiste en añadir nuevos contenidos o temas que no están cubiertos por el currículo oficial o trabajar en un nivel de mayor profundidad determinados contenidos de este.
Aceleración	Consiste en acelerar el proceso de aprendizaje para adecuar la enseñanza al ritmo y capacidades de los alumnos sobre-capacitados.
Test IQ	Es una prueba que intenta medir el coeficiente intelectual de una persona de manera estimativa.
Inteligencia Analítica	Es la habilidad para pensar de manera abstracta u procesar la información eficazmente.
Inteligencia Creativa	Se refiere a la capacidad para formular ideas nuevas y combinar hechos o informaciones aparentemente sin relación.
Inteligencia Práctica	Es la habilidad para adaptarse a las condiciones cambiantes del contexto.
Incentivo Docente	Es un estímulo que se ofrece al docente con la finalidad de mejorar su desempeño y motivarlo a lograr su mejor desarrollo.
Capacitación	Es el conjunto de medios que se organizan de acuerdo a un plan, para lograr que el docente adquiera destrezas, valores y conocimientos sobre la aplicación del currículo a los estudiantes sobre-capacitados.

Cuadro 5 (Continuación)

Conceptos empíricos	Definiciones
Actitud Pedagógica	Es un proceso reflexivo, donde el profesor analiza su práctica docente, la manera de corregir errores, aceptar nuevas concepciones del mundo educativo, profesional y laboral.
Adaptación Curricular	Es un tipo de estrategia educativa generalmente dirigida a alumnos con necesidades educativas especiales que consiste en la adecuación del currículum de un determinado nivel educativo de acuerdo a las potencialidades del alumno.

Cuadro 6
Reglas de correspondencia

Reglas de correspondencia	Definición
RC1	Si los alumnos con sobrecapacidad experimentan un agrupamiento, tendrán un mejor desarrollo de sus habilidades cognitivas.
RC2	Si se aplica un enriquecimiento al currículum educativo de los alumnos con sobrecapacidad, aumentará su nivel de desarrollo.
RC3	Si se aplica un aceleramiento al currículum educativo de los alumnos con sobrecapacidad, tendrán un aumento en sus capacidades cognitivas.
RC4	Si se aplica el concepto de inteligencia exitosa para identificar a los alumnos con sobrecapacidad intelectual, se trabajará con un alumno analítico, práctico y creativo.
RC5	Si se ofrece un incentivo docente para trabajar con alumnos con sobrecapacidad intelectual, se tendrá un mejor manejo y aplicación de la metodología nouménica.
RC6	Si se realiza una capacitación al personal docente en el uso y aplicación de la metodología nouménica para alumnos con sobrecapacidad intelectual, se logrará potenciar el liderazgo educativo del docente.
RC7	Si se trabaja en mejorar la actitud pedagógica del docente, mejora la atención educativa a estudiantes con sobrecapacidad intelectual.
RC8	Si se aplica la adaptación curricular al plan de estudios de los alumnos con sobrecapacidad intelectual, se aumenta el nivel cognitivo de los mismos.

Fuente: Elaboración propia.

Finalmente, lo que da significado a un concepto empírico es la relación denominada definición empírica, son los atributos que le otorgan los actores del proceso de investigación a cada cualidad derivada como categoría de los diferentes conceptos teóricos y sus respectivos niveles de correspondencia.

En la Cuadro 7 se observan las definiciones empíricas diseñadas para este estudio.

Cuadro 7
Definiciones empíricas

Definiciones empíricas	Cualidades características
Agrupamiento participativo	Atención individualizada dentro del aula común.
Enriquecimiento curricular	Mayor nivel de profundidad académica.
Aceleración curricular	Adelantar contenidos educativos.
Inteligencia analítica	Capacidad de pensamiento abstracto.
Inteligencia creativa	Capacidad de formular nuevas ideas.
Inteligencia práctica	Capacidad de adaptarse a condiciones cambiantes.
Coeficiente intelectual	Medida estandarizada de la inteligencia.
Estímulo docente	Incentivo para la motivación del desempeño.
Capacitación curricular docente	Plan de adecuación docente al curriculum especial.
Actitud pedagógica docente	Análisis y mejora de la práctica pedagógica para el alumno sobre-capacitado.
Adaptación curricular especial	Adecuación curricular de los contenidos de acuerdo a potencialidades del alumno.

Fuente: Elaboración propia.

5. Validación de teorías con el enfoque de Bagozzi-Phillips

Bagozzi y Phillips (1982) proponen una formulación deductiva iterativa de las teorías e hipótesis cuya validez se plantea dos metodologías: la validez de constructo y la predicción y prueba de hipótesis, primero, para estimar el grado de correspondencia entre mediciones y los conceptos que ellas representan, segundo, para identificar y corregir lo relativo a errores sistemáticos y de azar y tercero, para derivar representaciones no contaminadas de las hipótesis no observables.

La validación adopta el trabajo de Popper (1968) de validación teórica. De acuerdo a este punto de vista, las teorías nunca pueden ser mostradas como verdaderas, solo como no verdaderas, por lo que el procedimiento de validación descansa en métodos inductivos.

El primer procedimiento aceptado ampliamente por la validación de constructos en ciencias sociales es la Matriz de Multi-propiedades y Métodos (MTMM) de Campbell y Fiske (1959), los cuales proponen dos criterios para ello:

a) Validez convergente: Es el grado en que dos o más intentos para medir el mismo concepto a través de métodos disímiles se encuentran de acuerdo.

b) Validez discriminante: Se entiende como el grado en que las medidas de distintos conceptos difieren. La prueba de validez ocurre cuando métodos similares son empleados, y al generar diferencias se debe a una distinción entre conceptos y no en los métodos empleados.

6. Predicción y prueba de hipótesis en el Modelo de Bagozzi-Phillips

Uno de los usos más importantes del constructo holístico es la validez de las hipótesis no observables de una teoría, para lo cual es requerido dos sets de ecuaciones interrelacionadas. Un set de ecuaciones teóricas y otro set de ecuaciones de medida.

a) Las ecuaciones teóricas: poseen los conceptos teóricos, derivados, hipótesis no observables y definiciones teóricas. Estas expresan los aspectos conceptuales de una teoría y sus hipótesis. En su formulación se hace necesario distinguir los conceptos endógenos de los exógenos. Los conceptos teóricos endógenos son funciones predichas o causadas por otros conceptos teóricos. Siendo sí dependientes de otras variables en un sentido funcional, predictivo o causal. Los conceptos teóricos exógenos, son aquellos que influyen, causan o predicen los conceptos endógenos (como la variable independiente).

b) Las ecuaciones de medida: intentan conectar el sistema teórico de los conceptos y sus interrelaciones con las observaciones, a través de los conceptos teóricos y derivados con los conceptos empíricos mediante el uso de reglas de correspondencia.

El uso del programa computacional LISREL diseñado por Joreskog y Sorbom (1982), disminuye el nivel de error en el cálculo estadístico.

7. Propuesta de validación de la Red Teórica

Utilizando los conceptos y las relaciones implicadas en la Red (Figura 2), se proponen algunas consideraciones que permiten la aplicación del enfoque holístico en la generación de teoría.

En un primer momento, se construye un cuadro de indicadores escogidos por el investigador, que miden los conceptos empíricos (Cuadro 5). En un segundo momento, se construyen al menos cuatro matrices (para este estudio) desarrolladas a partir del cruce del ítem generado con la ayuda de los indicadores que miden los conceptos empíricos. Estas matrices se crean utilizando los conceptos derivados metodología nouménica, identificación del alumno con sobrecapacidad intelectual, inteligencia exitosa por un lado (a_i), y la intervención docente (b_j) por el otro. Dichas matrices ($X_{ij} = a_i \times b_j$) se expresan en la siguiente ecuación: $X_{ij} = a_i \times b_j$; donde, según el número de ítems (m, n) para cada uno de los a_i y b_j , la extensión de la matriz será m filas por n columnas ($m \times n$).

Finalmente para recoger la información se diseña un doble registro de información. El primero será llenado por un observador que describirá la información resaltante del acto académico y el segundo será llenado a partir del resultado de la aplicación de los Tests de Inteligencia. Las observaciones se repetirán semestralmente durante al menos 3 períodos con la finalidad de corroborar o negar las hipótesis planteadas que permitirán validar el constructo.

Reflexiones finales

La aplicación del constructo holístico ofrece tres importantes avances desde el punto de vista filosófico, teórico y empírico:

- Desde el punto de vista filosófico, explícitamente representa conceptos teóricos y empíricos. Hipótesis no observables y reglas de correspondencia.
- Desde el punto de vista teórico y una perspectiva conceptual, el constructo holístico conlleva al investigador a especificar y explicar conceptos, teorías y medidas con mayor pro-

fundidad y permite el modelaje más estricto del fenómeno organizacional.

- Desde el punto de vista empírico, el constructo holístico permite al investigador examinar la validez de constructo, corregir el error de medidas no válidas que pueden contaminar las relaciones teóricas.

Refleja en sus procedimientos y evaluación, la conciencia sobre el alcance de sus resultados, ya que requiere del mayor rigor en el diseño de su red conceptual, de donde se parte para ejecutar las mediciones y validaciones estadísticas, abordando el error como parte de los resultados muestrales. La red conceptual no solo es evaluable, sino que sus alcances pueden ser rediseñados desde la conciencia de los resultados y sus limitaciones.

Finalmente, la aplicación del modelo Bagozzi-Phillips al estudio referente a la sobrecapacidad intelectual, permitió disgregar en una estructura jerárquica y coherente, las diferentes categorías conceptuales asumidas en el proceso de investigación desarrollado.

Quedarán para una fase posterior la aplicación de las medidas de validez de constructo y la predicción y prueba de las hipótesis formuladas.

Referencias bibliográficas

- Bagozzi, R. y Phillips, L. (1982). Representing and Testing Organizational Theories: A Holistic Construal. 1982 *Administrative Science Quarterly* Vol. 27, No. 3 (pp. 459-489).
- Campbell, D. y Fiske, D. (1959). Convergent and Discriminant Validation by the Multitrait-Multimethod Matrix. *Psychological Bulletin*. Vol 56. No. 2. pp. 81-105.
- Feigl, H. (1970). The "orthodox" view of theories: Remarks in defense as well as critique. In *Radner and Winokur*, pp. 3-16.
- Hempel, C. (1952). *Fundamentals of Concept Formation in Empirical Sciences*, Volume II,7 of Foundations of the Unity of Science. Toward an International Encyclopedia of Unified Science. The University of Chicago Press, Chicago and London. References are to the two volume edition.
- Hempel, C. (1965). *Aspects of Scientific Explanation*. New York. Free Press.
- Hinings, C., Hickson, D., Pennings, J. y Schneck, R. (1974). *Structural Conditions of Intraorganizational Power*. *Administrative Science Quarterly*, 19. pp. 22-44.

Joreskorg, K. y Sorbom, D. (1982). *Analysis of Linear Structural Relationships by the Method of Maximum Likelihood*. Chicago: National Educational Resources.

Popper, K. (1968). *The Logic of Scientific Discovery*. New York: Harper and Row.

Zaltman, G., Pinson, C., y Angelmar, R (1973). *Metatheory and Consumer Research*. New York: Holt, Rinehart, and Winston, Inc., p. 37.



Factores de responsabilidad social: una mirada desde las instituciones de salud

Losangela Palmar*
Lorraine Palmar**
Ana León***

Resumen

El presente artículo de investigación tiene como propósito describir los factores de Responsabilidad Social presentes en las instituciones de salud privadas del municipio Maracaibo. Para el sustento teórico del estudio, se utilizaron los aportes de Ventura (2012), Guédez (2008), Velazco (2006), entre otros. El corte metodológico de la investigación es un estudio descriptivo de campo, con un diseño no experimental transeccional. La población la componen las policlínicas del municipio Maracaibo. Se concluye que las instituciones de salud contemplan positivamente en su gestión de responsabilidad social los factores de la ética, el liderazgo y el trabajo, en aras de desarrollar un compromiso social y aportes hacia la organización y su entorno.

Palabras clave: responsabilidad social, factores de responsabilidad social, instituciones de salud.

* Magíster en Ciencias de la Comunicación (Universidad Dr. Rafael Beloso Chacín, URBE 2012). Licenciada en Comunicación Social, Mención: Publicidad y RRPP (URBE, 2008). Docente del Instituto Universitario de Tecnología Juan Pablo Pérez Alfonzo (IUTEPAL). Maracaibo, estado Zulia, Venezuela. PEII Nivel A1. Correo electrónico: losangelapalmar@gmail.com

** Magíster en Ciencias de la Comunicación (Universidad Dr. Rafael Beloso Chacín, 2011). Licenciada en Publicidad y RRPP (Universidad del Zulia, 2007). Docente de Pregrado y Sub-Directora de Investigación en la Universidad Dr. José Gregorio Hernández. Docente de Postgrado en la Universidad Dr. Rafael Beloso Chacín. Maracaibo, estado Zulia, Venezuela. PEII Nivel B. Correo electrónico: lpalmar@ujgh.edu.ve

*** Licenciada en Comunicación Social, Mención: Periodismo Impreso (Universidad del Zulia, 2004). Diplomado en Formación Docente (Universidad Dr. José Gregorio Hernández, 2010). Coordinadora del Fondo Editorial de la Universidad Dr. José Gregorio Hernández (UJGH). Maracaibo, estado Zulia, Venezuela. PEII, Nivel A2. Correo electrónico: analeon25@gmail.com

Social Responsibility Factors: a View from Health Institutions

Abstract

The purpose of this research article is to describe the social responsibility factors present in private health institutions of the Maracaibo Municipality. The contributions of Ventura (2012), Guédez (2008) and Velazco (2006), among others, were used for theoretical support. The research is a descriptive, field study, with a non-experimental, cross-sectional design. The population consists of polyclinics in the Maracaibo Municipality. Conclusions are that, in terms of their social responsibility management, these health institutions contemplate factors such as ethics, leadership and work positively in order to develop social commitment and contributions for the organization and its surroundings.

Key words: social responsibility, social responsibility factors, health institutions.

Introducción

El desarrollo imperante de la actividad social y apoyo al entorno que actualmente deben asumir las organizaciones, propicia la necesidad de ejecutar acciones enmarcadas en dar respuesta a dichos requerimientos, pero bajo un control de su gestión. En este sentido, la sociedad actual demanda más y mejores beneficios de las empresas como entidades que deben contribuir con el bien común, de allí surge la necesidad de promover prácticas de responsabilidad social, término que está estrechamente relacionado con la ética en las organizaciones modernas.

Sin embargo, aunque existen diversas teorías respecto a la responsabilidad social, todas convergen en que el valor de una organización no gira solo en función del plano comercial, sino en el aporte que se genera al entorno con base en una filosofía empresarial y aspectos gerenciales.

En la actualidad, las organizaciones son cada vez más conscientes de la necesidad de considerar sus preocupaciones sociales, laborales, medioambientales y de derechos humanos como parte de su estrategia de negocio, contextualizadas en factores que permiten la fluidez de un trabajo eficiente y con sentido ético y a ello no escapan las instituciones de salud con un compromiso social bien definido.

En relación con lo anterior, la incorporación de los factores de responsabilidad social en las policlínicas y los alcances que estas persiguen en el desarrollo de sus actividades, permite direccionar su norte y encausar acciones para visualizar a la organización como una entidad socialmente responsable de cara a las necesidades del entorno.

Con base en lo descrito, se presenta como propósito describir los factores de responsabilidad social en las instituciones de salud y sobre este planteamiento surgen las siguientes interrogantes: ¿Qué es la responsabilidad social? ¿Cuál es su alcance? ¿Qué factores regulan estas actividades administrativas en las organizaciones? ¿Cuáles son los factores de responsabilidad social presentes en las instituciones de salud privadas?

1. Fundamentación teórica

1.1. Responsabilidad social

La responsabilidad social (RS), adquiere, cada día, más auge en el ámbito empresarial, al considerar que por medio de ésta se pueden gestionar acciones de beneficio social, fundamentadas en la ética de la voluntariedad, incentivando al personal que labora a cumplir con el compromiso y a generar un aporte.

En el mismo orden de ideas, la importancia de la RS, trasciende en cómo las organizaciones manejen sus fondos y dan a conocer cómo y para qué los utilizan, para ello la creación de proyectos factibles y la ejecución de acciones que incluya una rendición de cuentas en las que se dé a conocer el impacto generado a partir de estas prácticas, es lo que permite visualizar el aporte real.

Según Guédez (2006), la responsabilidad social contempla una serie de estrategias con las que se pueden solventar situaciones, dificultades y/o necesidades existentes por medio de acciones que beneficien directamente a la sociedad, o anticiparse a la posibilidad de que puedan ocurrir faltas por parte de la empresa, y de la misma manera buscar soluciones capaces de mejorar dichos problemas.

De igual modo, de acuerdo con los planteamientos de Velasco (2006), la Comisión Europea, en su último comunicado sobre responsabilidad social, la define como integración voluntaria por parte de las empresas de las preocupaciones sociales y ambientales en sus operaciones y relaciones con sus interlocutores, es de-

cir, la incorporación de problemáticas del entorno como una necesidad a solventar mediante su gestión.

En el mismo orden de ideas, la responsabilidad social modifica el proyecto empresarial, dándole a esta una nueva perspectiva de dimensión amplia e integradora, y trasciende más allá de lo económico. En este sentido, Reyno (2007) argumenta que la RS concreta una triple faceta de la sostenibilidad: económica, social y medioambiental.

En el marco de las ideas expuestas, puede afirmarse, que el compromiso con el entorno social implica una serie de tácticas para el cumplimiento de tareas que beneficien a las comunidades por parte de las empresas, con las que se esperan generar acciones para el impulso de la sustentabilidad, en función de generar un entorno favorable, de la mano con la ética y el sentido de voluntariedad y, sobre todo, valores que trasciendan al bien común.

Al respecto, Ventura (2012) define a la responsabilidad social como el conjunto de obligaciones y compromisos, legales y éticos, tanto nacionales como internacionales, que se derivan de las consecuencias que la actividad de las organizaciones producen en el ámbito social, laboral, medioambiental y de los derechos humanos.

En relación con lo anterior, Palmar, Palmar y Montero (2009) plantean que es necesario contar con una comunicación efectiva para transmitir la ética de la voluntariedad a los empleados de una organización, particularmente en lo que concierne al compromiso con la sociedad.

Es de resaltar que un elemento fundamental que converge en las definiciones de responsabilidad social es el sentido ético en la organización, aunado a aspectos de la gerencia y del capital humano, el cual representa, sin lugar a dudas, la piedra angular de las acciones desde el punto de vista de la sensibilización para colaborar con el entorno.

1.2. Alcance de la responsabilidad social

Según Urcelay (2007), la responsabilidad social contribuye de manera determinante al desarrollo social; la primera y principal responsabilidad de la organización es hacia la sociedad y consiste en ser eficiente y competitiva en la consecución de los fines y en la gestión de los medios necesarios para ello; en consecuencia, esta práctica eficiente determinará de forma segura su alcance.

Para Reyno (2007), el alcance de la responsabilidad social está constituido por cinco puntos clave, los cuales se mencionan a continuación:

- **Alcance social y de desarrollo:** en esta sección, la RS se enfoca en acciones para contribuir con la sociedad, de la cual se circunscribe en la empresa, considerándose de esta forma como una organización socialmente responsable, apoyando a los grupos más desasistidos.

- **Alcance solidario e igualitario:** en este punto, la organización es un medio inserto en uno mayor, afianzando las oportunidades y la igualdad de los individuos; es así que la empresa da a conocer los deberes, valores y ética implícitos en su estructura organizacional.

- **Alcance de auto referencia:** esta noción considera la estructura interna de la empresa; es la relación existente entre esta con los accionistas, clientes y trabajadores. En este punto no existe ningún tipo de responsabilidad con la comunidad externa, orientándose al mercado y enfocados solo en la rentabilidad y beneficios para la propia organización.

- **Alcance ético y sistemático:** es el punto donde la empresa es socialmente responsable con sus *stakeholders*, realizando y manteniendo una constante estrategia de acción social.

- **Alcance ético de valores:** representa el sentido ético y responsable de las personas que dirigen la empresa, enmarcado en los valores y la voluntariedad, fomentándolos a todas las áreas de la organización y promoviendo la ética corporativa que va a sustentar el proceso de toma de decisiones.

En el mismo orden de ideas, los alcances de RS presentados por Reyno (2007), enfatizan cada punto neurálgico en el desarrollo de las acciones con respecto a esta área, también abarca los aspectos externos e internos de la empresa, valores éticos, morales, ambientales, los cuales involucran a todas las personas que laboran en la organización, y a todos sus grupos de interés, como aspecto fundamental dentro del desarrollo de la gerencia.

1.3. Responsabilidad social en instituciones de salud: actividad administrativa bajo factores reguladores

Los factores de responsabilidad social son puntos clave para el desarrollo de las acciones a ejecutar, los cuales permiten una gestión correcta, en la que se puede relacionar con varios agentes o atributos ambivalentes, es decir, en los cuales se presente la

teoría ganar-ganar, pues con estas actividades sociales, tanto la empresa como la sociedad, deben beneficiarse.

De acuerdo con Guédez (2008), los factores de responsabilidad social son los siguientes: ética, trabajo y liderazgo, los cuales se describen seguidamente.

• **Ética**

Pueden referirse tres tipos de ética en este caso:

- a. Ética del trabajador en la empresa: tiene que ver con el comportamiento humano, es decir, cómo actúa el individuo en la organización; el valor, reputación, moral, virtud de respetar los demás.
- b. Ética en la empresa: aquí se resalta el desarrollo del desempeño de los comités y de los equipos técnicos que existen en las empresas.
- c. Ética de la empresa: se determina las intenciones, orientaciones y decisiones en los objetivos estratégicos y planteamientos de la empresa en plenitud de su funcionamiento referido al deber ser, porqué y para qué se creó la organización.

• **Trabajo**

Según Guédez (2008) representa el segundo factor de la RS; los empleados pueden sentirse capaces de participar en acciones relacionadas con el compromiso social, considerando que las condiciones de trabajo influyen en el comportamiento, por cuanto los empleados que se sienten bien con su labor generarán un aporte voluntario y desinteresado en pro de la organización y el entorno. De igual manera, se habla de todo aspecto que puede marcar pauta en la participación voluntaria de los individuos, entre ellos: equidad y justicia en la organización, escala de remuneración, calidad humana entre el personal, así como la relación con los clientes, entre otros.

Cabe resaltar el planteamiento expresado por Guédez (2008, p. 203), al referir: “que la ética y la responsabilidad social empresarial se encuentran implícitas o explícitas, implicados en cada uno de los factores mencionados”. En este sentido, también afirma que vale la pena señalar que la empresa está integrada y dirigida por seres humanos, y debe actuar para seres humanos.

• **Liderazgo**

La dinámica organizacional siempre deja entrever la acción con los demás, y a partir de los demás. La ética tiene que ver con la relación que se tenga con las otras personas, y en el ambiente em-

presarial, existe una marcada vinculación con la vida del otro, asimismo, siempre se generan acciones del liderazgo, pues, cuando hay grupos, existen personas que deben mostrar la iniciativa y tomar de decisiones en torno a cualquier acción.

Según Guédez (2008), el liderazgo es fundamental en cualquier dinámica, este factor es determinante para cualquier área, de igual forma, en el aspecto profesional y en cualquier organización es imprescindible motivar y sensibilizar a las personas que presentan bajos niveles en la dimensión ética; asimismo, se debe delegar y empoderar todo esto con el propósito de fortalecer los aspectos éticos de los individuos.

En relación con lo planteado, los factores de responsabilidad social como elementos clave en la gerencia de las organizaciones de salud son fundamentales para alcanzar efectivamente mayores niveles de productividad, lo cual se traducirá en un personal motivado, logrando un mejor rendimiento proporcionando progresos en la economía de la empresa y mejor rentabilidad.

Con base en lo descrito, las empresas que realizan acciones con el entorno y orientadas hacia la comunidad, deben atender a los factores de responsabilidad social como basamento previo para alcanzar la solución de necesidades y problemas, enfocados hacia la justicia social no lucrativa.

2. Metodología

La presente investigación se enfoca dentro del paradigma positivista, con un tipo de investigación descriptiva, que tiene como propósito especificar las propiedades, características y perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos o cualquier otro fenómeno que se desee analizar. De igual modo, se tipifica de campo, al estudiar la variable en su entorno específico. (Hernández, Fernández y Baptista, 2006)

El diseño de la investigación es no experimental al no modificar las variables y obtener los resultados tal como se presentan. Se involucra el aspecto transeccional al ser desarrollada en un periodo de tiempo específico. Así pues, Hernández y otros (2006) aseguran que los diseños no experimentales son investigaciones que se desarrollan sin la manipulación deliberada de las variables y en los que se disponen a observar los fenómenos en su ambiente natural para después analizarlo, considerando su estudio en un tiempo determinado.

Del universo constituido por las instituciones de salud privadas, se extrae la población para este estudio, conformada por las policlínicas de municipio Maracaibo, las cuales se detallan a continuación: Maracaibo, Sagrada Familia, Falcón, Paraíso, Amado y D'Empaire.

Por las necesidades de la investigación, la misma se desarrolló considerando una muestra intencional que comprende involucrados clave, relacionados con la gestión de la responsabilidad social dentro de las instituciones de salud, como se evidencia en el Cuadro 1.

Cuadro 1
Distribución del universo y unidades informantes

Centro de Salud	Gerentes, Directores o afines responsables de la RS
Policlínica Amado	04
Policlínica Falcón	03
Policlínica D'Empaire	(01)
Policlínica Sagrada Familia	02
Policlínica Maracaibo	(03)
Policlínica Paraíso	04
Sub-total	17
Total	14

Palmar, Palmar y León (2012).

Según lo antes presentado, es necesario destacar que específicamente los informantes de las policlínica: Maracaibo y Adolfo D'Empaire, no permitieron la aplicación del instrumento del presente estudio, debido a que esta podría prestarse para filtrar información que solo es pertinente para la empresa, determinando así que en la investigación se presenta una mortalidad experimental con respecto al censo poblacional seleccionado para el desarrollo del estudio, la cual, según Hernández, Fernández y Baptista (2006), es considerada como una pérdida de información entre los grupos que se contrastan.

En tal sentido, la muestra quedó representado por 14 personas, responsables de gestionar las acciones de responsabilidad social en las policlínicas del municipio Maracaibo.

Por otra parte, el instrumento de recolección de datos fue un cuestionario con dos ítems por cada uno de los factores relacionados de la responsabilidad social que presenta Guédez (2008) y con alternativas de respuesta, según la escala Likert, validado por siete expertos y confiabilizado mediante la fórmula Alpha de Cronbach, obteniendo un valor de 0,92, lo cual lo hace altamente confiable.

El análisis estadístico se realizó mediante tablas de distribución de frecuencia, utilizando como programa para procesar los resultados Microsoft Excel.

3. Resultados de la investigación

A continuación se presentan los resultados obtenidos de la aplicación del instrumento de recolección de datos.

Con respecto al factor de responsabilidad social: ética, el 42,9% de la muestra afirmó estar totalmente de acuerdo con que esta es determinante para los líderes de responsabilidad social de este centro de salud al momento de plantear las estrategias para las acciones, tal como se observa en la Tabla 1. De igual forma el 42,9% manifestó estar de acuerdo, y sólo el 14,3% se mantuvo neutral, no hubo respuestas para las siguientes alternativas.

Tabla 1
Factores de responsabilidad social
Indicador: Ética

Alternativas	Fr Ab	Fr Ac	FrR %
Totalmente de acuerdo	6	6	42,9
De acuerdo	6	12	42,9
Neutral	2	14	14,3
En desacuerdo	0	14	0,0
Totalmente en desacuerdo	0	14	0,0
Total	14		100

Fuente: Palmar, Palmar y León (2012).

En cuanto al factor de responsabilidad social: trabajo, el 78,6% de los informantes respondió que está totalmente de acuerdo con que los diversos departamentos de este centro de salud participan en las acciones de responsabilidad social, formando equipos de trabajo para el desarrollo de esta gestión, mientras que el resto, representado por el 21,4%, eligió la opción de acuerdo, esto puede evidenciarse en la Tabla 2.

Tabla 2
Factores de responsabilidad social
Indicador: Trabajo

Alternativas	Fr Ab	Fr Ac	FrR %
Totalmente de acuerdo	11	11	78,6
De acuerdo	3	14	21,4
Neutral	0	14	0,0
En desacuerdo	0	14	0,0
Totalmente en desacuerdo	0	14	0,0
Total	14		100

Fuente: Palmar, Palmar y León (2012).

Asimismo, en la Tabla 3, referida al indicador liderazgo, se observa que el 78,6% alegó que está de acuerdo con que los líderes de responsabilidad social trabajan en concordancia con los directivos en la formulación de estrategias para la planificación de las acciones; mientras que el 14,3% dijo estar totalmente de acuerdo, el resto representado por un 7,1% respondió de forma neutral, no hubo respuesta para las siguientes alternativas.

Con respecto a los resultados, se observó que en los centros de salud estudiados, los factores ética, liderazgo y trabajo, planteados por Guédez (2008), son primordiales e importantes para la gestión de las acciones de responsabilidad social, en las cuales todos obtuvieron porcentajes óptimos en lo que respecta a su presencia en las acciones de compromiso social, por lo que se puede asegurar que en las instituciones de salud estudiadas se confirma la teoría descrita por el mencionado autor.

Tabla 3
Factores de responsabilidad social
Indicador: Liderazgo

Alternativas	Fr Ab	Fr Ac	FrR %
Totalmente de acuerdo	2	2	14,3
De acuerdo	11	13	78,6
Neutral	1	14	7,1
En desacuerdo	0	14	0,0
Totalmente en desacuerdo	0	14	0,0
Total	14		100

Fuente: Palmar, Palmar y León (2012).

Conclusiones

Según las teorías planteadas para fortalecer esta investigación con respecto a los factores de responsabilidad social en las instituciones de salud, se pudo constatar que estas se basan firmemente en la convicción de la ética como reguladora de las acciones, el liderazgo como guía y el trabajo como ejecución de los objetivos planteados, sin duda, son fundamentales en el desarrollo de las gestiones sociales, cuyo interés es el beneficio mutuo, tanto para las organizaciones como de las comunidades.

Toda organización de salud que requiera cumplir con su entorno mediante acciones de responsabilidad social debe encaminar sus esfuerzos en fomentar la ética como base de todas sus acciones, esto proyecta confianza dejando claramente definida su intención de aportar por resolver una problemática existente sin intenciones filantrópicas; un liderazgo consiente y masificador y un trabajo fundamentado en el deber ser y el compromiso no solo con los objetivos organizacionales sino aquellos que trascienden los espacios de las instituciones de salud.

En relación con lo antes planteado, todos estos factores influyen en las empresas que realizan acciones con el entorno orientados hacia la comunidad y atendiendo una necesidad o evitando posibles problemas, enfocados siempre hacia la justicia social y no con visión lucrativa y es deber ser de las mismas fomentarlos por ser instituciones que desde su concepción se encaminan a brindar aportes sociales como misión organizacional.

Referencias bibliográficas

- Guédez, V. (2006). *Ética y práctica de Responsabilidad Social* (2ª ed.). Caracas: Editorial Planeta.
- Guédez, V. (2008). *Ser confiable. Responsabilidad social y reputación empresarial*. Venezuela: Editorial Planeta.
- Hernández, R.; Fernández, C. y Baptista, P. (2006). *Metodología de la Investigación* (4ª ed). México, DF: Editorial Mac Graw Hill.
- Palmar, L., Palmar y L. Montero, D. (2009, octubre). Realidad de las comunicaciones internas para el impulso de la responsabilidad social en las universidades privadas. *VII Jornadas internas de investigación de la Facultad de Humanidades y Educación Universidad del Zulia (LUZ)*.
- Urcelay, J. (2007). *La responsabilidad social en la gestión de las PYMES*. España: Editorial Fundación EOI.

- Reyno, M. (2007). *Responsabilidad Social Empresarial como ventaja competitiva*. Recuperado el: 29-08-2012. Disponible en: http://books.google.co.ve/books?id=KLvGEqv5JXIC&printsec=frontcover&dq=responsabilidad+social&hl=es&ei=KBdcTpykJ8LK0AHmrJSUCQ&sa=X&oi=book_result&ct=result&resnum=9&ved=0CFMQ6AEwCA#v=onepage&q&f=false
- Velasco, J. (2006). *Fundamentos de la responsabilidad social corporativa y su aplicación ambiental*. España: Editorial Dikynson.
- Ventura, B. y Delgado, S. (2012). *Recursos humanos y responsabilidad social corporativa*. Madrid, España: Editorial: Parainfo.



Innovación en los servicios como factor de competitividad en las instituciones de salud

Tizamar Faneite*
Ana Teresa Prieto**
Calixto Hernández***

Resumen

El estudio tuvo como objetivo describir las estrategias de innovación en los servicios que aplican las instituciones de salud del sector privado en la Costa Oriental del Lago del estado Zulia, Venezuela. La investigación fue descriptiva, con diseño no experimental, transeccional, de campo, bajo el enfoque epistemológico positivista. Se fundamentó en autores como Goñi (2012), Porter (2010), entre otros. La población quedó conformada por siete (7) instituciones, siendo los informantes gerentes y coordinadores. Los resultados demostraron que en la innovación de los servicios, casi siempre la diferenciación del servicio, investigación y desarrollo

* Magister en Gerencia de Empresas, Mención: Gerencia de Operaciones. Licenciada en Ciencias Administrativas. Asesora Comercial del Hospital El Rosario, C.A. para sus sedes: Cabimas, Ciudad Ojeda y Mene Grande, estado Zulia, Venezuela. Líder en la implantación de los planes auto administrados de salud para algunas contratistas de la Costa Oriental del Lago. Correo electrónico: tizamar@gmail.com

** Doctora en Ciencias Humanas. Magister en Gerencia de Empresas, Mención: Gerencia de Mercado. Economista. Profesora Titular a Dedicación Exclusiva de la Universidad del Zulia, Núcleo Costa Oriental del Lago, Venezuela. Editora Jefe de la Revista "Impacto Científico". Acreditada al Programa de Estímulo a la Innovación e Investigación (PEII), adscrito al Observatorio Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación (PEII-ONCTI). Correo electrónico: anatare63_3@hotmail.com

*** Cursando Doctorado en Ciencias Sociales en la Universidad del Zulia. Magister en Gerencia de Empresas, Mención: Gerencia Financiera. Economista. Licenciado en Contaduría Pública. Profesor Asociado a Dedicación Exclusiva y Coordinador Administrativo del Núcleo Costa Oriental del Lago de la Universidad del Zulia, Venezuela. Acreditado al Programa de Estímulo a la Investigación e Innovación. Correo electrónico: calixtohg19@gmail.com

y mentalidad creativa están presentes. Se concluyó que las estrategias de innovación en los servicios que aplican estas instituciones ostentan una alta presencia, evidenciándose que los servicios asistenciales poseen características únicas acordes a las necesidades de los clientes.

Palabras clave: innovación en los servicios, competitividad, instituciones de salud.

Innovation in Services as a Factor for Competitiveness in Health Institutions

Abstract

The objective of the study was to describe innovation strategies in the services that private sector health institutions apply on the East Lake Coast of the State of Zulia, Venezuela. The research was descriptive with a non-experimental, cross-sectional, field design, using a positivist epistemological approach. It was based on authors such as Goñi (2012) and Porter (2010), among others. The population consisted of seven (7) institutions; the informants were managers and coordinators. Results show that in the innovation of services, a differentiation among service, research and development and creative mentality almost always exists. Conclusions are that in the services these institutions apply, innovation strategies have a high presence, demonstrating that assistance services have unique characteristics that agree with the clients' needs.

Key words: innovation in services, competitiveness, health institutions.

Introducción

La innovación es el nuevo término que está emergiendo con fuerza en el sector salud; viene de *fuera a dentro*, impulsado por la necesidad de que el conocimiento y la investigación se traduzcan realmente en mejoras efectivas (de ahí la secuencia desde Investigación y Desarrollo, hacia la Innovación: I + D + I); pero también viene de *abajo hacia arriba*, como una pulsión de la institución de salud (basada como pocas otras en el conocimiento como activo fundamental), para dar salida a su creatividad y capacidad de encontrar soluciones a viejos y nuevos problemas.

Este artículo se inicia definiendo los rasgos fundamentales de la innovación en los servicios como factor de competitividad, por

ello, en primer lugar, se revisa el marco conceptual de la innovación, para luego describir el proceso de innovación en los servicios de salud; sobre esta base se plantean como aspectos de interés a la variable: la diferenciación del servicio, así como la investigación y desarrollo, para finalmente abordar la mentalidad creativa.

En esta perspectiva, la innovación para fines de este artículo se enmarca dentro de los factores de competitividad que deberían desarrollar las instituciones bajo estudio, dado que el mismo es producto de una investigación de mayor alcance, en la cual se pretende determinar los factores de competitividad presentes en las instituciones de salud del sector privado en la Costa Oriental del Lago, por ello aquí se muestran los hallazgos más significativos del trabajo de campo para la innovación como factor de competitividad.

En esta perspectiva, la competitividad se instaure como una condición necesaria para que las instituciones de salud puedan insertarse y mantenerse en el mercado. Esta condición constituye un reto para los líderes encargados de crear las directrices que dan fundamento a sus metas y objetivos, siendo la actualización de la visión gerencial un factor determinante en el destino de la organización en el mercado y en el tiempo.

Así, los factores de competitividad son elementos que le permiten a las instituciones analizadas alcanzar los objetivos que se han trazado y la distinguen de la competencia, haciéndola única. Por ello es importante que todo gerente conozca con certeza cuáles son los factores que hacen única a su organización, porque si no los identifica, no puede saber cómo va a competir en el mercado, ni por qué los clientes preferirán sus productos o servicios. Para identificar los factores de competitividad se debe mirar hacia adentro del negocio, saber cuáles son los procesos o características que distinguen su producto o servicio y cuáles debe dominar a plenitud con la finalidad de crear la ventaja competitiva; a tal efecto, en este artículo se aborda la innovación en los servicios como uno de los factores clave para el desarrollo de la competitividad.

En este contexto, la innovación, definida como la capacidad de generar e implementar nuevos conocimientos, aparece como un reto fundamental para la economía de los países, las empresas, las instituciones públicas y, por supuesto, el sector salud. Su desarrollo depende de la capacidad de liderazgo organizativo orientado a la creatividad y a la aplicación de cambios que añadan valor a la sociedad. El aprendizaje y la cultura emprendedora es-

tán en la génesis de la innovación. En el sector salud domina un formato intra-empresarial que vincula a los profesionales con el impulso de la innovación; las agencias de evaluación de tecnologías sanitarias son una importante iniciativa para modular dicho proceso, garantizan efectividad y eficiencia en la difusión de las innovaciones.

En las instituciones de salud del sector privado, la innovación en el servicio ha cobrado un especial protagonismo, debido al hecho de que los pacientes son cada vez más exigentes, esto ha motivado la implementación de estrategias para ofrecer un mejor servicio, basadas en la determinación de la satisfacción de los pacientes y en una gestión más innovadora del servicio.

Lo anteriormente expuesto, originó el desarrollo de la presente investigación, la cual tuvo como objetivo describir las estrategias de innovación en los servicios que aplican las instituciones de salud del sector privado en la Costa Oriental del Lago. Para el logro del mismo se identificaron los siguientes tópicos de interés referentes a la variable: diferenciación del servicio, investigación y desarrollo y mentalidad creativa.

1. Fundamentación teórica

Este aparte comprende una revisión de los trabajos previos realizados sobre el problema en estudio y de la realidad contextual en la cual se ubica, además, abarca aspectos teóricos relacionados con el objetivo de la investigación.

En esta perspectiva, de acuerdo con el problema planteado, y para sustentar la investigación, se hace referencia al artículo de Oteo y Repullo (2013), en el cual se plantearon como objetivo central definir los rasgos fundamentales en la intersección entre innovación y sanidad; por ello, en primer lugar, revisaron el marco conceptual de la innovación y el aprendizaje, para luego caracterizar el proceso de innovación en los servicios sanitarios; sobre esta base desarrollaron algunas consideraciones sobre políticas de innovación en el sector sanitario, y retos de futuro.

Este artículo proporcionó a la investigación realizada argumentos teóricos sobre la innovación en un sector similar al que se estudia, convirtiéndose en insumo de interés, debido a los indicadores que considera en cada una de sus dimensiones.

Asimismo, entre los trabajos consultados se ubicó el artículo de Ibañez (2012), titulado: Casos de innovación en salud en Colom-

bia: retos y proyectos, cuyo objetivo se centró en conocer y resaltar el trabajo de jóvenes innovadores y gestores de proyectos de apoyo a adelantos en salud en Colombia. Para el autor citado, la necesidad de impulsar el desarrollo de innovaciones en esta área es evidente y urgente, por lo cual considera que un paso importante es invertir en el capital humano encargado de gestionar esta innovación.

Concluyó que las innovaciones en salud son concebidas como una serie de comportamientos, rutinas y maneras de trabajar que son enfocadas al mejoramiento de resultados, la eficiencia administrativa, la relación costo efectividad y la experiencia del usuario. Recomendó que estas innovaciones debieran ser implementadas de forma planeada y coordinada por un grupo de profesionales idóneos en todas las etapas de la gestión de la innovación.

El artículo precedente constituyó un aporte valioso, para el desarrollo de la presente, debido al enfoque utilizado para referir la innovación en los servicios de salud como un factor de desarrollo competitivo, brindando herramientas de análisis teórico que fueron asumidas con previas adaptaciones al caso de estudio.

Otros trabajos revisados aportaron conceptualizaciones teóricas así como metodológicas, para el desarrollo de los referentes teóricos y de la metodología a aplicar, sobresaliendo el uso de los instrumentos de recolección de datos, fueron:

- Giacometti-Rojas (2013), con su artículo: Innovación tecnológica y desarrollo de ventaja competitiva en la atención a la salud, enfoque conceptual y metodológico.
- En el blog de Deloitte Research se ubicó un artículo interesante, cuya autoría pertenece a Go y Batra (2010), versado en: Indicadores de la innovación en el sector salud: Comprensión y fomento de la innovación en mercados emergentes.
- Por último, se consideró el trabajo de Rodríguez (2012) titulado: La innovación en los servicios: análisis de la relación de tipo de servicios-innovación y su incidencia en el resultado.

Ahora bien, a continuación se exponen las consideraciones teóricas sustentadas por autores de relevancia sobre el tema abordado, específicamente referido a la innovación en los servicios como factor de competitividad, por ser la variable de estudio, así como también, las dimensiones e indicadores que fueron utilizados para su medición: diferenciación del servicio, investigación y desarrollo y mentalidad creativa.

1.1. Innovación en los servicios como factor de competitividad

La innovación es quizás el bloque aislado de ventaja competitiva más importante. Por definición, la creación exitosa proporciona a una organización, algo exclusivo que sus competidores no tienen hasta cuando imitan esa innovación. Esta exclusividad puede permitir a una compañía diferenciarse de sus rivales, y reducir sus costos unitarios mucho más en relación a sus competidores. Este factor señala la importancia que tiene para las empresas el crear o agregar valor a sus productos y/o servicios, lo cual le permitirá a las mismas mantenerse competitivas en el sector donde se desenvuelven.

De tal manera, innovar es una exigencia del actual mundo de los negocios y significa desarrollar características únicas y creativas, haciendo el producto más cercano a la expectativa que de él tienen los consumidores. Para Villaseca (2014), la mayoría de las personas definen la innovación como cualquier producto nuevo, pero esta conceptualización resulta engañosa. Una mejor definición consistiría en considerarla como un producto que es observado como nuevo por las personas, y en potencia, puedan adoptarlo.

En este sentido, puede inferirse que existen varias características de una innovación que determinan si el producto o servicio será aceptado o no y, si es aceptado, cuál es su ritmo de aceptación (la velocidad con que se difunde por toda la sociedad). Dentro de estas características se tienen las siguientes, a juicio de Villaseca (2014):

- Ventaja relativa de un nuevo producto o servicio: es el grado en que se considera superior a las alternativas existentes. Es un concepto multidimensional basado en muchos factores, entre los que se cuentan el costo inicial, los costos de mantenimiento, el riesgo, los ahorros de tiempo y esfuerzo, las reducciones de incomodidad y la velocidad de satisfacción.
- La compatibilidad: es la medida en que el nuevo producto o servicio combina bien con los modelos de comportamiento, valores, creencias y actitudes actuales. Una innovación, cuanto menos interrumpa o se entrometa en la vida actual, más fácilmente será adoptada.
- La complejidad de un producto o servicio: es el grado de conocimientos necesarios para la utilización del mismo. Si es

demasiado complejo, y por lo tanto muy difícil de comprender, habrá relativamente pocas personas que serán capaces de aceptarlo inicialmente y la velocidad de difusión será muy pequeña.

- Por último, la comunicabilidad es una característica importante, cuanto más fácilmente pueda comunicarse el nuevo producto o servicio a los individuos, más rápidamente será aceptado.

Por su parte, Borghin (2012) considera que la innovación es generar o encontrar ideas seleccionadas, implementarlas y comercializarlas. La investigación y desarrollo, la competencia, los seminarios, las exposiciones o ferias, los clientes y cada empleado de la empresa es un potencial proveedor de nuevas ideas generando las entradas para el proceso de la innovación.

Dentro de los procesos de negocio de una empresa se debe considerar el proceso de la innovación que cubre desde la generación de ideas, pasando por la prueba de viabilidad hasta la comercialización del producto o servicio. Las ideas pueden referirse a desarrollar o mejorar un nuevo producto, servicio o proceso.

Para Porter (2010) la innovación es la secuencia de actividades por las cuales un nuevo elemento es introducido en una unidad social con la intención de beneficiar la unidad, una parte de ella o a la sociedad en conjunto. El elemento no necesita ser enteramente nuevo o desconocido, pero debe implicar algún cambio discernible o reto en el status quo. En tal sentido, la innovación viene marcada por aspectos y rasgos de la cadena de valor de cada organización. No todas las empresas y ramos precisan de los mismos factores de innovación para ganar competitividad.

Por su parte, Borghin (2012) considera la innovación como la capacidad de redefinir los modelos empresariales existentes, generando nuevo valor para los clientes, producir amargas sorpresas a la competencia, y generar nueva riqueza. El concepto pivota más, que sobre aplicaciones, sobre una forma de gestión empresarial novedosa, haciendo así la verdadera competencia entre modelos de gestión y conceptos, que entre productos o empresas, es una necesidad actual de toda organización, y parte de la estrategia global de concebir y obtener una ventaja competitiva.

El término innovación es definido por Borghin (2012), en un sentido preciso y limitado, señalando que es la introducción en el mercado, con éxito, de un nuevo producto o servicio. El autor infiere que la innovación:

- Se juzga desde el punto de vista del cliente y no del productor (según la actitud del cliente y no de la tecnología integrada).
- Es una oferta que se ha introducido realmente en el mercado, lo que la distingue de la idea genial que se queda en un esbozo sobre el papel.
- No es forzosamente espectacular: lo determinante es el hecho de que el cliente preferirá comprar este producto o servicio en lugar de la oferta precedente.
- No lleva a fijarse solamente en el producto o servicio en sí mismo, sino también en todos los elementos que cambian de percepción de los clientes.

Una definición más actualizada y con otra visión del término es la ofrecida por Goñi (2012), el cual plantea la innovación como una mentalidad, actitud penetrante o forma de pensar que se enfoca más allá del presente, en el futuro.

De acuerdo con estos señalamientos, se puede sintetizar diciendo que los dos primeros autores hacen mayor énfasis en la innovación tecnológica, la cual está orientada a generar cambios en los procedimientos de trabajo, permitiendo la introducción en el mercado de nuevos productos exitosos, mientras el último hace referencia hacia una mentalidad.

Debido a que la presente investigación se encaminó a la innovación del servicio como factor de competitividad, se consideró con una orientación hacia la tecnología y como una mentalidad. Así, se asumieron para su estudio tres aspectos básicos: diferenciación del servicio, investigación y desarrollo y mentalidad creativa.

1.1.1. Diferenciación del servicio como base de la innovación

La diferenciación del servicio mejora la relación con el cliente al presentarle nuevos beneficios, permitiendo así nuevos argumentos de ventas, aumenta el nivel de ventas al presionar sobre el índice de sustitución del servicio, y mejora la imagen de la empresa, mostrándola como activa y moderna.

Para Porter (2010), la diferenciación del servicio es la capacidad de brindar al comprador un valor superior y singular en términos de calidad, características especiales y servicio post-venta. Permite que una empresa pueda obtener un precio superior, lo que a su vez genere una rentabilidad superior, dando por sentado que los costos sean comparables con sus competidores.

Por su parte, Goñi (2012) la considera como cualquier estrategia que permita mantener la lealtad de los clientes, para ello es necesario ofrecer algo especial al público, puede ser desde capacidad de respuesta garantizada hasta coherencia. Otros pueden concentrarse en comodidad, espontaneidad, atención o cualquier variedad de atributos del servicio. Independientemente del mensaje que emita el servicio, este debe subrayar los atributos de la organización, es fundamental tener un planteamiento distinto, pareciendo poco convencional y diferente a los ojos del cliente.

La estrategia de diferenciación es la de crearle al producto o servicio algo que sea percibido en todo el sector como único. Para ello, se selecciona a uno o más atributos que muchos compradores en un sector productivo perciben como importantes, y se pone en exclusiva a satisfacer esas necesidades. Es recompensada su exclusividad con un precio superior. La diferenciación puede basarse en el servicio mismo, el sistema de prestación, el enfoque de mercadotecnia y un amplio rango de muchos otros factores.

La diferenciación sólo se debe seguir tras un atento estudio de las necesidades y preferencias de los usuarios, a efecto de determinar la viabilidad de incorporar una característica diferente o varias a un servicio singular que incluya los atributos deseados.

Un riesgo que se corre por seguir una estrategia de diferenciación es que los clientes podrían no valorar lo suficiente el servicio exclusivo como para justificar su precio elevado. Cuando esto sucede, una estrategia de liderazgo en costos supera con facilidad a una estrategia de diferenciación. Otro riesgo de utilizar una estrategia de diferenciación es que los competidores podrían desarrollar formas de copiar las características de diferenciación con rapidez; de este modo, las empresas deben encontrar fuentes duraderas de exclusividad que las empresas rivales no puedan imitar con rapidez o a menor costo. La ventaja competitiva se establece en una productividad más alta que la de los competidores.

Al respecto, en las instituciones de salud, en específico las del sector privado, la diferenciación del servicio como base de la innovación ha cobrado un especial protagonismo, debido al hecho de que los pacientes son cada vez más exigentes, lo cual ha motivado la implementación de estrategias para ofrecer un mejor servicio, basadas en la determinación de la satisfacción de los pacientes, y en una gestión más eficiente de cada uno de los componentes que forman parte del servicio, entre ellos la innovación.

Tal como lo refieren Vargas y Aldana (2007), un paciente tiene mucha incertidumbre sobre la calificación del personal que le atenderá, los tratamientos que le suministrarán y los equipos con que cuentan para atenderlo. El éxito o fracaso en la prestación del servicio dependerá entonces, de si el personal concentra su atención en los elementos importantes, si cuentan con innovaciones en los tratamientos y equipos que lo diferencien del resto de las instituciones, y lo manejen de tal forma que maximice el impacto positivo.

1.1.2. Investigación y desarrollo en la innovación de los servicios

Es bien conocido que la tecnología se desarrolla a una velocidad vertiginosa. La humanidad está ante el desafío de aprovechar las nuevas apariciones tecnológicas al máximo. Ante esto, las organizaciones están obligadas a tener un sistema de trabajo dinámico y adaptable a los cambios. Los procesos ahora son vistos como sistemas en constante movimiento, en los cuales hay que aplicar estrategias de mejora continua. En las organizaciones se vuelve fundamental la implantación de un modelo de trabajo amigable para todos sus integrantes, en las cuales cada individuo se sienta a gusto con la función que desempeña en la misma.

La participación de cada miembro en la institución, de cualquier área, ahora reviste de gran importancia. Resulta conveniente tomar en cuenta las ideas que cada persona puede aportar, cada empleado conoce y vive la realidad misma en la que desarrolla sus actividades.

Esta realidad es más cercana a la que cualquier otro empleado o directivo pudiese tener, debido a no estar involucrado directamente con el problema. La libertad en las organizaciones se vislumbra como otro aspecto facilitador del éxito en la misma. El eje central es retomar el pensamiento intuitivo, el de la percepción propia de las cosas, sin ningún tipo de régimen duro, que imponga una serie de reglas y delimite su potencial. Debido a ello, la organización se prepara para asumir retos inesperados y para adaptarse a los vertiginosos cambios.

Para David (2003), la Investigación y el Desarrollo (I & D), incluye tres funciones o áreas principales de decisión: investigación básica y aplicada, desarrollo de nuevos productos y plan piloto o prueba de prototipo.

Según este autor, la investigación básica se puede describir como la que se dedica a indagar sobre fenómenos físicos sin uso predeterminado para ese conocimiento, mientras que la aplicada, en cambio, consiste en realizar estudios para establecer aplicaciones específicas de los conocimientos generales. Las pruebas de prototipo incluyen análisis riguroso de productos o servicio, tanto en ambiente de laboratorio como en pruebas de campo.

Para Borghin (2012, p. 23) “si no se puede medir un proceso no se puede manejar”, ya que la función de investigación y desarrollo hace a las organizaciones evaluar mucho mejor el valor agregado a cada servicio, por ello cualquier forma de modelación que le permita a los gerentes tomar mejores decisiones mediante la incorporación de valor a su capacidad redundante en beneficios a la organización. Los criterios antes expuestos, deben efectuarse bajo un esquema netamente objetivo, el estratega debe desprenderse de todos sus juicios, prejuicios y valores, con el propósito de efectuarla de la manera más transparente y sincera posible.

En el caso de las instituciones de salud lo anteriormente expuesto cobra un sentido especial, ya que la Investigación y el Desarrollo se traduce en posibles mejoras de los servicios que brindan, tanto entidades públicas como privadas, implicando mayor bienestar para los usuarios. En este sentido, la innovación en el servicio a través de la continua investigación en las instituciones de salud del sector privado de la Costa Oriental del Lago, representa un desafío o incluso una prioridad estratégica, ya que ofrecer un servicio en dicho sector constituye una instancia realmente creativa, donde se integran aspectos técnicos, conceptuales y de comportamiento.

Consecuentemente, estas instituciones, deben preocuparse por diseñar, desarrollar y ejecutar planes de innovación en sus servicios para evitar el deterioro progresivo de sus capacidades operativas, considerando que al prescindir de ellos derivaría en la violación de los derechos a la salud de sus usuarios. Además, como lo afirma Orozco (2006), contar con servicios de salud eficientes y de calidad constituye una demanda legítima para todas las comunidades de una sociedad

1.1.3. Mentalidad creativa

Debido a que el mundo está cambiando tan rápido, para Goñi (2012) es necesario hacer un esfuerzo consciente para ser parte de él, y aprender a fin de lograr tener éxito, desde la alta ge-

rencia hasta la base piramidal; puesto que la innovación no se trata sólo de cambiar lo material o la figura de un nuevo producto por otro, sino en innovar la mentalidad de los tomadores de decisiones o, al mismo cambio de actitud mental.

Esto implica descubrirse a sí mismo, lo cual conduce a que diariamente estén creando e innovando desde cualquier aspecto de sus vidas, produciéndose con ello un efecto multiplicador, estimulando y retando al desarrollo mental de cada uno de los miembros de la organización, provocando la continua generación de conocimientos y soluciones no tradicionales, y asegurando que cada nueva experiencia sea incorporada y compartida a manera de noticia en todo el sistema estructural y estratégicamente coyuntural. Para innovar, es necesario ser creativo.

Al respecto, Mackinlay y Sabbagh (2012) señalan que el término creatividad es la producción de soluciones nuevas y apropiadas a problemas abiertos, en cualquier campo de actividad humana, y la innovación como la puesta en práctica de esas ideas; si se quiere la creación de una nueva empresa, está será el resultado de la puesta en práctica exitosa de ideas creativas o de iniciativas dentro de la misma.

Desde esta perspectiva, el pensamiento estratégico de los líderes creadores y emprendedores deberá enfocarse a satisfacer las necesidades individuales (clientes internos) y colectivos (clientes externos) de sus empresas, no sólo en cantidad ni calidad, sino en innovación, para no caer en un desplazamiento por parte de la competencia. De allí, que las empresas deban asegurarse como organismos forjadores de su propio futuro, y ser parte del maravilloso universo por la totalidad de las cosas que integran su creación.

De estos argumentos puede considerarse que para innovar no solo debe tomarse en consideración a la innovación tecnológica o en la creación de nuevos productos o servicios, sino también cambiar la mentalidad de los innovadores, en el sentido de que adopten esta actitud en el fomento de la creatividad: adquirir conocimientos, aprender a pensar y, por consiguiente, crear ideas novedosas para la satisfacción de los clientes. Coincidiendo con estos planteamientos, para Menguzatto (2009) lo que caracteriza a una empresa innovadora es la capacidad para entender las exigencias del mercado, lograr una combinación entre la ciencia, tecnología, producción, necesidades sociales y comportamiento de los mercados.

Las empresas innovadoras están organizadas de tal manera que su estructura permite el desarrollo óptimo de estas actividades, el empresario debe adoptar una conducta emprendedora, tener sensibilidad a los cambios para apoyar las áreas más dinámicas de la organización, mientras los líderes innovadores se enfrentan a la mentalidad e individualismo que los demás trabajadores muestran; es una lucha en contra de la actitud conservadora de la empresa en pro de generar una mentalidad colectiva, por ello los emprendedores son personas que muestran interés por la superación de todo el personal y logran la cooperación de todos los círculos en los cuales se desenvuelven, tanto internos (dentro de ellas) como externos (clientes, proveedores). Junto a estos ejes de trabajo, la capacidad innovadora dependerá de un conjunto interrelacionado de inversiones, políticas y dedicación de recursos que sostengan la producción de innovación constante.

En este contexto, es de hacer notar que los que dirigen las instituciones del sector salud deben poseer la capacitación necesaria para solucionar los problemas propios de la función que desempeñan, manteniendo una mentalidad creativa, lo cual es la clave fundamental para este tipo de acción ante adversidades, o situaciones, poco probables. Así, la creatividad se convierte en la producción de soluciones nuevas y apropiadas a problemas abiertos en cualquier campo de su actividad, y la innovación como la puesta en práctica de esas nuevas ideas.

2. Métodos de investigación

La investigación se desarrolló bajo el enfoque epistemológico positivista, en el cual todos los datos se originan de eventos históricos desde donde se reproducen con tendencia orientada al método descriptivo; cuyo fundamento principal está dirigido hacia acciones que hacen tangible la realidad estudiada, por lo cual, constituye el punto de contacto definitivo entre el pensamiento de la ciencia social y la realidad que está allí fuera.

En esta perspectiva, la corriente filosófica positivista fundamenta el paradigma científico de la investigación que se presenta, permitiendo conocer la realidad basada en una relación de subjetividad-objetividad, aportando datos, por parte de los sujetos en estudio (gerentes y coordinadores, de las instituciones de salud bajo análisis) y apoyándose los investigadores en valores de respeto y sinceridad en los datos obtenidos.

En cuanto al enfoque investigativo, se encuentra el empírico-analítico también conocido como positivista, pragmatista, marcado según Méndez (2008), por un estilo de pensamiento sensorial, una orientación concreta objetiva hacia las cosas, un lenguaje numérico aritmético, una vía inductiva y unas referencias de validación situadas en la realidad objetiva. Lo cual, según López (2008, p. 6), “permite describir, explicar y predecir la realidad social”.

Dentro del enfoque positivista, el estudio se tipificó como una investigación descriptiva, delimitando los aspectos que conforman el problema expuesto, y la información fue recolectada tal como se presentaba en la realidad, permitiendo describir hechos con un alto grado de precisión, a partir de un criterio o modelo teórico. En efecto, la investigación tuvo como objetivo describir las estrategias de innovación en los servicios que aplican las instituciones de salud del sector privado en la Costa Oriental del Lago.

En cuanto al diseño este se considera no experimental, transeccional y de campo. No experimental dado que los datos recopilados no fueron manipulados, sólo se utilizaron para identificar la variable investigada. De campo por qué la información recolectada fue real, y obtenida tanto de los directivos como coordinadores de las instituciones de salud bajo estudio. Finalmente, la investigación se enmarca como transeccional por que los datos se recopilaron en un único momento (2013) para su posterior análisis.

Se consideró como universo de estudio las diversas instituciones de salud pertenecientes al sector privado en la Costa Oriental del Lago. En efecto, la selección de las instituciones de salud consideradas como objeto de estudio, fue realizada, a juicio de los investigadores, con base en los siguientes criterios: clínicas privadas ubicadas en la región Costa Oriental del Lago, de las cuales se escogieron, según su nivel de complejidad las tipo IV; este tipo está determinado en Venezuela por las características médico – asistenciales que le corresponde según la capacidad de atención que posean ajustadas a la Gaceta Oficial 32.650, decreto 1.788 de fecha 21 de enero de 1983.

Las clínicas privadas con nivel de complejidad tipo IV son aquellas cuya infraestructura y servicios son capaces de brindar atenciones complejas, pues prestan servicios médico-quirúrgicos en hospitalización y de forma ambulatoria a las personas afectadas por patologías complejas, las cuales requieren de cuidados especializados altamente sofisticados.

Así, para efectos de la presente investigación, la población objeto de estudio estuvo representada por siete (7) Clínicas Privadas Tipo IV, ubicadas en la Costa Oriental del Lago, siendo los informantes gerentes generales, coordinadores de atención al cliente y emergencias; quienes ascienden a 21 sujetos. Por ser una población finita, no se aplicó muestreo, quedando la totalidad de la población en un censo poblacional (Cuadro 1).

Cuadro 1
Población en estudio

Institución	Ubicación	Gerente General	Coordinador de Atención al Cliente	Coordinador de Emergencias
Hospital El Rosario	Cabimas	1	1	1
Centro Clínico Los Ángeles	Ciudad Ojeda	1	1	1
Centro Clínico Médicos Asesores	Ciudad Ojeda	1	1	1
Policlínica San Antonio	Ciudad Ojeda	1	1	1
Servicios Médicos Colon	Ciudad Ojeda	1	1	1
Clínica Dr. Ferrobús	Ciudad Ojeda	1	1	1
Centro Médico de Cabimas	Cabimas	1	1	1
Sub-Total de Sujetos		7	7	7
		Total de Sujetos		21

Fuente: Faneite, Prieto y Hernández (2013).

Para la recolección de los datos se diseñó un cuestionario, aplicado bajo la técnica de la encuesta, el cual permitió obtener información directamente en el lugar en el cual ocurren los fenómenos. Los ítems del cuestionario fueron proposiciones elaboradas según la escala de Lickert, conformado por cinco (5) alternativas de respuestas, siendo estas: Siempre, Casi Siempre, Algunas veces, Casi nunca y Nunca.

El instrumento diseñado fue validado a través del juicio de seis (6) expertos, y su confiabilidad se determinó a través del coeficiente Alfa de Cronbach. Bajo esta perspectiva, una vez aproba-

do el instrumento, para calcular su confiabilidad se procedió a la aplicación de este a una prueba piloto, dado que no existe una normativa establecida sobre la cantidad de sujetos a incluir en esta prueba, se seleccionaron diez (10) personas con el mismo perfil de las incluidas en la población.

Seguidamente, se empleó el método del Coeficiente Alfa de Cronbach, debido a que este, de acuerdo con Parra (2006), es el más adecuado para cuestionarios con múltiples alternativas de respuesta, como es el caso del instrumento diseñado para efectos de la investigación, en el que se utilizó una escala tipo Likert. Luego de aplicar el instrumento a las personas que conformaron la prueba piloto, y calcular la varianza por ítem, así como la total y sustituir dichos valores en la ecuación (1), se obtuvo un coeficiente de confiabilidad de 0.96, lo cual indicó una alta confiabilidad del mismo siendo apto para aplicarse.

$$\alpha = \left[\frac{K}{K-1} \right] \times \left[\frac{1 - \sum_{i=1}^k 1 \times S_i^2}{S^2} \right] \quad \text{Ecuación (1)}$$

donde:

S_i^2 : Suma de las varianzas de cada ítem.

S^2 : La varianza de los puntajes totales.

K: Número de preguntas o ítems.

Para procesar los resultados de la aplicación del cuestionario se recurrió al método de la estadística descriptiva, el análisis se realizó con base en las frecuencias relativas y las medias aritméticas. En el análisis de las frecuencias los investigadores consideraron conveniente fijar un baremo de interpretación, el cual se recoge en el Cuadro 2.

Cuadro 2
Tendencia de análisis para la interpretación del porcentaje
Distribución de frecuencia

Alternativa	Tendencia
Siempre y Casi siempre	La tendencia se considera positiva cuando S+CS= 75%
Algunas Veces y Casi Nunca	La tendencia se considera neutral cuando 45%=S+CS75%
Nunca	La tendencia se considera negativa cuando S+CS45%

Fuente: Faneite, Prieto y Hernández (2013).

Con respecto a la media aritmética, se diseñó un (1) baremo para su análisis, en el cual se muestra el intervalo para cada alternativa de respuesta, la categoría asignada, y la descripción de la misma, tal como se muestra en el Cuadro 3.

Cuadro 3
Baremo para la interpretación de la media aritmética

Alternativa	Puntaje	Intervalo	Categoría	Descripción
Siempre	5	4.21-5	Muy alta presencia	Indica, de acuerdo a la opinión de los encuestados: muy alta presencia del indicador o dimensión en la innovación de los servicios
Casi siempre	4	3.41-4.20	Alta presencia	Indica, de acuerdo a la opinión de los encuestados: alta presencia del indicador o dimensión en la innovación de los servicios
Algunas veces	3	2.61-3.40	Moderada presencia	Indica, de acuerdo a la opinión de los encuestados: moderada presencia del indicador o dimensión en la innovación de los servicios
Casi nunca	2	1.81-2.60	Baja presencia	Indica, de acuerdo a la opinión de los encuestados: baja presencia del indicador o dimensión en la innovación de los servicios
Nunca	1	1-1.80	Muy baja presencia	Indica, de acuerdo a la opinión de los encuestados: muy baja presencia del indicador o dimensión en la innovación de los servicios

Fuente: Faneite, Prieto y Hernández (2013).

3. Resultados y discusión

Dando cumplimiento al procedimiento establecido para la investigación, en este aparte se muestra la información recopilada a través de la aplicación del instrumento de recolección de datos, clasificada y ordenada de acuerdo con los objetivos planteados, presentada en tablas por dimensiones e indicadores, y analizada mediante la aplicación de la estadística descriptiva a partir de los baremos diseñados para la medición de la innovación en los servicios como factor de competitividad en las instituciones de salud del sector privado en la Costa Oriental del Lago.

Bajo esta perspectiva, esta sección comprende dos aspectos, el primero es el análisis e interpretación de los resultados obteni-

dos mediante la aplicación de los procedimientos metodológicos, lo que permitió indagar las características, y describir la situación de la variable innovación en las instituciones de salud contempladas. El segundo aspecto, es la discusión de los mismos, en donde se contrasta los hallazgos obtenidos con los fundamentos teóricos de la investigación, aclarando, de esta forma, las interrogantes del estudio.

Es importante destacar que el cuestionario dirigido a los sujetos informantes de las instituciones de salud consideradas, tuvo como propósito alcanzar los siguientes objetivos: a) Identificar la diferenciación del servicio presente en las instituciones de salud del sector privado en la Costa Oriental del Lago, b) Determinar el nivel de Investigación y Desarrollo presente en las instituciones de salud del sector privado en la Costa Oriental del Lago y c.) Caracterizar el nivel de mentalidad creativa presente en las instituciones de salud del sector privado en la Costa Oriental del Lago.

A continuación se presenta, en la Tabla 1, la información correspondiente a la diferenciación del servicio, se aprecia que la media registró un valor de 4,17 representando alta presencia de la diferenciación del servicio en la innovación del mismo.

Tabla 1
Diferenciación del servicio

Diferenciación del servicio	Alternativas de Respuesta									
	Siempre (S)		Casi Siempre (CS)		Algunas Veces (AV)		Casi Nunca (CN)		Nunca (N)	
Ítems	Fa	%	Fa	%	Fa	%	Fa	%	Fa	%
Diseña servicios médicos asistenciales con características únicas acordes a las necesidades de los clientes.	7	33,33	10	47,62	4	19,05	0	0,00	0	0,00
Diferencia los servicios que presta con base a la tecnología empleada.	4	19,05	17	80,95	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Incorpora atributos innovadores que permitan diferenciar los servicios prestados.	4	19,05	17	80,95	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Total	15	23,81	44	69,84	4	6,35	0	0,00	0	0,00
Promedio	4,17				Alta presencia					

Fuente: Faneite, Prieto y Hernández (2013).

Adicionalmente, al detallar la concentración de respuestas en las escalas de frecuencia siempre y casi siempre, se nota, para todos los ítems, una tendencia positiva según el baremo diseñado, dado que la suma de estas dos opciones alcanza valores por encima de 75%. Así entonces, las respuestas de los encuestados ponen de manifiesto una tendencia hacia la respuesta casi siempre, con una media de la frecuencia de los ítems del 69,84%; indicando que casi siempre se diseñan los servicios médicos asistenciales con características únicas acordes a las necesidades de los clientes, además, casi siempre la diferencia de los servicios prestados es con base a la tecnología empleada, y casi siempre incorporan atributos innovadores permitiendo diferenciar los servicios prestados.

Se evidencia en estos resultados que el servicio está definido según las características implícitas de cada institución de salud, así, el mismo está en función de los usuarios y de las metas organizacionales, lo cual incide en la posibilidad de obtener un precio superior, generando mayor rentabilidad, dando por sentado que los costos sean comparables con sus competidores, aunque a veces los clientes no valoran lo suficiente el servicio como para justificarlo.

Lo antes indicado, coincide con lo expuesto por Porter (2010), para quien la diferenciación es la capacidad de brindar al comprador un valor superior y singular en términos de calidad, características especiales y servicio post venta del producto y/o servicio. La diferenciación permite a una empresa obtener un precio superior, lo cual genera a su vez una rentabilidad superior, dando por sentado que los costos sean comparables con sus competidores.

Seguidamente, se presenta la Tabla 2, en la cual se recogen los hallazgos relacionados con la investigación y desarrollo, revelando una tendencia hacia las respuestas casi siempre, con una media de la frecuencia de los ítems del 60,32%; afirmando los encuestados que casi siempre se cuenta con personal especializado dedicado a la investigación y desarrollo de nuevas formas de ofrecer los servicios médicos asistenciales, siempre desarrollan formas de ofrecer los servicios médicos considerando las exigencias de sus clientes tanto actuales como potenciales, además, casi siempre se apoyan las actividades científicas de investigación y desarrollo que realiza el personal médico. El promedio de este indicador lo ubica en la categoría de muy alta presencia con 4,24.

Tabla 2
Investigación y Desarrollo

Investigación y Desarrollo	Alternativas de Respuesta									
	Siempre (S)		Casi Siempre (CS)		Algunas Veces (AV)		Casi Nunca (CN)		Nunca (N)	
Ítems	Fa	%	Fa	%	Fa	%	Fa	%	Fa	%
Cuenta con personal especializado dedicado a la investigación y desarrollo de nuevas formas de ofrecer los servicios médicos asistenciales.	4	19,05	17	80,95	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Desarrolla formas de ofrecer los servicios médicos considerando las exigencias de sus clientes tanto actuales como potenciales.	12	57,14	4	19,05	5	23,81	0	0,00	0	0,00
Apoya las actividades científicas de investigación y desarrollo que realiza el personal médico.	4	19,05	17	80,95	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Total Indicador	20	31,75	38	60,32	5	7,94	0	0,00	0	0,00
Promedio			4,24		Muy alta presencia					

Fuente: Faneite, Prieto y Hernández (2013).

La función principal de las clínicas privadas tipo IV ubicadas en la Costa Oriental del Lago, es ser instituciones de salud con tecnología de punta donde el desarrollo de sus capacidades tanto técnicas como tecnológicas caminen de la mano con la investigación y el desarrollo de nuevas tecnologías en función de los servicios que prestan. Esto se pone en evidencia al observar que en las mismas el desarrollo y la investigación están presentes, lo cual hace, se evalúe mejor el valor que se agrega a cada servicio.

La situación observada con respecto a la investigación y desarrollo en las instituciones de salud analizadas, coincide absolutamente con lo expuesto por Borghin (2012), para quien la función de investigación y desarrollo hace que las organizaciones evalúen

mucho mejor el valor agregado a cada servicio, lo cual permite tomar mejores decisiones mediante la incorporación de valor a la capacidad redundando en beneficios para la organización.

Ahora bien, en la Tabla 3, se muestran los resultados para la mentalidad creativa, los cuales evidencian una tendencia positiva, dado que la suma de las opciones siempre y casi siempre arriba al 100% de las respuestas obtenidas. En específico, la concentración se inclina hacia la respuesta casi siempre, la cual está fundamentada con una media de frecuencia de los ítems del 80,95%; por lo cual, siempre se estimula el desarrollo mental del talento humano, permitiendo la generación de soluciones no tradicionales, casi siempre desarrollan procesos creativos con la finalidad de mejorar los servicios médicos prestados, además casi siempre se implementan ideas creativas en los procesos de trabajo. El promedio alcanzado es de 4,19, indicando alta presencia de la mentalidad creativa en la innovación de servicios adelantada por las instituciones bajo estudio.

Tabla 3
Mentalidad creativa

Mentalidad creativa	Alternativas de Respuesta									
	Siempre (S)		Casi Siempre (CS)		Algunas Veces (AV)		Casi Nunca (CN)		Nunca (N)	
Ítems	Fa	%	Fa	%	Fa	%	Fa	%	Fa	%
Estimula el desarrollo mental del talento humano que permita la generación de soluciones no tradicionales.	4	19,05	17	80,95	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Desarrollan procesos creativos con la finalidad de mejorar los servicios médicos que presta.	4	19,05	17	80,95	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Implementa las ideas creativas generadas por el talento humano en los procesos de trabajo.	4	19,05	17	80,95	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Total	12	19,05	51	80,95	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Promedio	4,19				Alta presencia					

Fuente: Faneite, Prieto y Hernández (2013).

Es de hacer notar que el personal de las clínicas privadas tipo IV, posee la capacitación necesaria para solucionar los problemas propios de la función desempeñada, lo cual es observado según los datos aportados por los sujetos estudiados, donde la capacitación del personal es la clave fundamental para este tipo de acción ante adversidades o situaciones poco probables. Esto coincide casi siempre con lo expuesto por Mackinlay y Sabbagh (2012), para quienes la creatividad es la producción de soluciones nuevas y apropiadas a problemas abiertos en cualquier campo de actividad humana y la innovación como la puesta en práctica de esas nuevas ideas.

De igual manera, validan lo expuesto por Menguzatto (2009), para quien una empresa innovadora se caracteriza por la capacidad para entender las exigencias del mercado, lograr una combinación entre la ciencia, tecnología, producción, necesidades sociales y comportamiento de los mercados.

En cuanto a la innovación de los servicios, variable objeto de estudio, los resultados obtenidos mediante la recolección de los datos, evidencian una tendencia hacia la respuesta casi siempre, haciendo notar, según los sujetos estudiados, que casi siempre la diferenciación del servicio, la investigación y desarrollo, y la mentalidad creativa, se observan en el servicio prestado por las clínicas tipo IV ubicadas en la Costa Oriental del Lago.

Tabla 4
Innovación en los servicios

Dimensiones	Siempre (S)		Casi Siempre (CS)		Algunas Veces (AV)		Casi Nunca (CN)		Nunca (N)		Media	Categoría de la media
	Fa	%	Fa	%	Fa	%	Fa	%	Fa	%		
Diferenciación del servicio	15	23,81	44	69,84	4	6,35	0	0,00	0	0,00	4,17	Alta presencia
Investigación y desarrollo	20	31,75	38	60,32	5	7,94	0	0,00	0	0,00	4,24	Muy alta presencia
Mentalidad creativa	12	19,05	51	80,95	0	0,00	0	0,00	0	0,00	4,19	Alta presencia
Innovación en los servicios	47	24,87	133	70,37	9	4,76	0	0,00	0	0,00	4,20	Alta presencia

Fuente: Faneite, Prieto y Hernández (2013).

Estos resultados se corroboran al observar la media alcanzada por la innovación en los servicios, la cual ostenta un valor de 4,20, indicando alta presencia de esta variable en los servicios de salud prestados por las instituciones bajo estudio. Atendiendo a los valores individuales de cada dimensión, se observa que este nivel de presencia alcanzado por la innovación es el producto de los niveles mostrados por las dimensiones utilizadas: investigación y desarrollo, con media de 4,24; diferenciación del servicio y mentalidad creativa con medias de 4,17 y 4,19 respectivamente.

Lo evidenciado valida la posición teórica de Borghin (2012), quien considera la innovación como la capacidad de redefinir los modelos empresariales existentes, generando nuevo valor para los clientes, producir amargas sorpresas a la competencia, y generar nueva riqueza. El concepto pivota más, que sobre aplicaciones, sobre una forma de gestión empresarial novedosa, haciendo así la verdadera competencia entre modelos de gestión y conceptos, que entre productos o empresas, es una necesidad actual de toda organización, y parte de la estrategia global de concebir y obtener una ventaja competitiva. De igual manera alcanzan alta congruencia con los postulados de Goñi (2012), el cual plantea la innovación como una mentalidad, actitud penetrante o forma de pensar que se enfoca más allá del presente, en el futuro.

En esta línea, las estrategias de innovación en los servicios presentes en las instituciones de salud del sector privado en la Costa Oriental del Lago, representan una fortaleza que garantiza la competitividad de las mismas dentro de sus funciones como institución de salud, observándose que sus estructuras operativas les permiten el desarrollo óptimo de sus actividades, aunque se debe mantener la interrelación de las inversiones, políticas empresariales y dedicación de recursos para sostener la producción de innovación constante.

Conclusiones

En el ámbito organizacional, al tratar temas gerenciales, existe un consenso acerca de las ventajas que genera el hecho de hacer énfasis en la innovación como resultante de la complejidad de un sistema de prestación de servicios. La exaltación de la innovación de los servicios, es lo que hace del proceso de prestación la característica diferencial, cada vez más importante, para la supervivencia de las empresas de servicios, independientemente de su naturaleza, tamaño y sector.

Bajo esta perspectiva, el propósito fundamental de la presente investigación fue describir las estrategias de innovación en los servicios presentes en las instituciones de salud del sector privado en la Costa Oriental del Lago, específicamente en las clínicas privadas con nivel de complejidad tipo IV. Una vez analizados y discutidos los resultados arrojados por el instrumento de medición diseñado, se emiten las siguientes conclusiones, en función de los objetivos propuestos:

Con respecto a la descripción de la diferenciación del servicio presente en las instituciones de salud del sector privado en la Costa Oriental del Lago, se concluyó que los servicios médicos asistenciales poseen características únicas acordes a las necesidades de los clientes, además, los servicios prestados poseen como base la tecnología empleada, asimismo, incorporan atributos innovadores que permitan diferenciar dichos servicios.

Asimismo, se concluye, que las instituciones analizadas han comprendido la diferenciación de los servicios como un factor base del desarrollo de la innovación, entendiendo a la misma como una exigencia del actual mundo de los negocios, y significa desarrollar características únicas y creativas, haciendo al servicio más cercano a la expectativa que de él tienen los usuarios.

En relación a determinar el nivel de Investigación y Desarrollo presente en las instituciones de salud del sector privado en la Costa Oriental del Lago, se dedujo que las instituciones estudiadas cuentan con personal especializado dedicado a la investigación y desarrollo, ofrecen servicios médicos dentro de las exigencias de los clientes, además, apoyan las actividades de investigación y desarrollo realizadas por el personal médico.

Partiendo de las evidencias anteriores, se deduce que las instituciones analizadas se preocupan por la generación de ideas, seleccionirlas, implementarlas y comercializarlas. La investigación y el desarrollo es para ellas un potencial proveedor de nuevas ideas, generando las entradas para el proceso de la innovación. Dentro de sus procesos se considera la innovación, cubriendo desde la generación de ideas, pasando por la prueba de viabilidad hasta la comercialización del servicio, las ideas pueden referirse a desarrollar o mejorar un nuevo servicio o proceso.

En referencia a caracterizar el nivel de mentalidad creativa presente en las instituciones de salud del sector privado en la Costa Oriental del Lago, se concluye que en las instituciones bajo estudio se estimula el desarrollo del talento humano permitiendo

la generación de soluciones, desarrollando procesos creativos con el firme propósito de mejorar los servicios médicos prestados, implementando ideas creativas en los procesos de trabajo.

La conclusión precedente evidencia que en las instituciones analizadas, para desarrollar la innovación en sus servicios, han entendido que se debe cambiar la mentalidad de los innovadores, en el sentido de adoptar esta actitud para fomentar la creatividad, adquiriendo conocimientos, han aprendido a pensar y, por consiguiente, a crear ideas novedosas para la satisfacción de los clientes.

Atendiendo las consideraciones anteriores, con respecto al objetivo orientado a describir las estrategias de innovación en los servicios presentes en las instituciones de salud del sector privado en la Costa Oriental del Lago, se determinó que estas, según la percepción de sus directivos, ostentan una alta presencia de las estrategias de innovación de los servicios, referidas a la diferenciación, investigación y desarrollo, y la mentalidad creativa.

Las situaciones descritas conllevan a concluir que en la problemática pautada en esta investigación, referente a la innovación en los servicios como uno de los factores de competitividad a desarrollar en las instituciones bajo estudio, se comprueba la habilidad de estas instituciones para instaurarla como condición necesaria en su proceso de insertarse y mantenerse en el mercado.

Por tanto, este trabajo de investigación muestra, a través de la descripción de la innovación en los servicios como factor de competitividad, con base en los procesos de diferenciación, investigación y desarrollo, y mentalidad creativa, que las instituciones ostentan una presencia adecuada de la innovación en los servicios prestados. Así, la innovación en el servicio de las clínicas analizadas ha cobrado un especial protagonismo, motivando la implementación de estrategias para ofrecer un mejor servicio, basadas en la determinación de la satisfacción de los pacientes y en una gestión más innovadora del servicio.

Sin embargo, al separar las dimensiones de la variable, es importante señalar que la diferenciación y la mentalidad creativa describen una alta presencia, mientras la investigación y desarrollo muestra una muy alta presencia. Cabe señalar que la calificación ostentada por la innovación de los servicios si bien es buena para la competitividad, se debe aspirar a muy alta presencia en la búsqueda de la excelencia, por lo cual se deben tomar acciones encaminadas a aumentar la frecuencia de uso de las actividades

relacionadas a ellos, cuyo objetivo es que pasen a ser catalogadas en la máxima categoría del baremo utilizado.

Se requiere entonces, desarrollar formas de ofrecer los servicios considerando las exigencias de sus clientes, tanto actuales como potenciales. Asimismo, estimular el desarrollo mental del talento humano de las organizaciones de salud, permitiendo la generación de soluciones no tradicionales, con procesos creativos, cuya finalidad sea mejorar los servicios médicos prestados.

Referencias bibliográficas

- Borghin, M. (2012). *El arte de innovar para no morir: Como Sobrevivir en Mercados saturados*. Barcelona, España: Editorial Grijalbo.
- David, F. (2003). *Conceptos de administración estratégica* (9ª ed.). México: Editorial Pearson Educación.
- Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela No. 32.650 (1983). Normas sobre la clasificación de establecimientos de atención médica del sub sector salud en Venezuela. Capítulo I. Disposiciones generales. Capítulo IV. Hospitales. Disponible en: <http://www.caveme.org/documentos/NORMA%20SOBRE%20LA%20CLASIFICACION%20DE%20LOS%20ESTABLECIMIENTOS%20DE%20ATENCIÓN%20MÉDICA%20DEL%20SUBSECTOR%20PÚBLICO.doc>
- Giacometti-Rojas, L. (2013). *Innovación tecnológica y desarrollo de ventaja competitiva en la atención a la salud: enfoque conceptual y metodológico*. Revista Gerencia, Política y Salud. Vol. 12. N° 25. Pág. 66-82, julio-diciembre de 2013. Bogotá, Colombia.
- Go, R. y Batra, N. (2010). *Indicadores de la innovación en el sector salud: Comprensión y fomento de la innovación en mercados emergentes*. Deloitte Research. Documento en línea. Disponible en: [http://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/mx/Documents/life-sciences-health-care/mx\(es-mx\)Innovacion%20sector%20salud_2010.pdf.pdf](http://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/mx/Documents/life-sciences-health-care/mx(es-mx)Innovacion%20sector%20salud_2010.pdf.pdf)
- Goñi, J. (2012). *Estrategia Empresarial e Innovación*. Madrid, España: Editorial Díaz de Santos.
- Ibañez, C. (2012). *Casos de innovación en salud en Colombia: retos y proyectos*. Revista Ingeniería Biomédica ISSN 1909-9762. Volumen 6, número 11, enero-junio 2012, 10-21. Escuela de Ingeniería de Antioquia-Universidad CES, Medellín, Colombia.
- López, J. (2008). *Introducción al estudio del Estatus epistemológico de las Ciencias administrativas en Mario Bunge*. Revista de Investigación de la Facultad de Ciencias Administrativas, UNMSM, Vol. 11, N° 22, diciembre 2008. Lima, Perú.

- Mackinlay, M. y Sabbagh, A. (2012). *Método de la innovación creativa, El: Un sistema para generar ideas y transformarlas en proyectos sustentables*. Buenos Aires, Argentina: Editorial Granica.
- Méndez, C. (2008). *Metodología: diseño y desarrollo del proceso de investigación con énfasis en ciencias empresariales*. 4ta Edición. Limusa. México.
- Menguzatto, M. (2009). *La dirección de empresas ante los retos del siglo XXI. Homenaje al Profesor Juan José Renau Piqueras*. España: Universidad de Valencia.
- Orozco, J. (2006). *Evaluación de la aplicación de políticas públicas de salud en la ciudad de Cartagena. Edición electrónica*. Disponible en: www.eu-med.net/libros/2006c/199/
- Oteo, L. y Repullo, J. (2013). *La innovación en los servicios sanitarios; consideraciones desde la perspectiva del Sistema Nacional de Salud español*. Revista de Administración Sanitaria Siglo XXI. Vol. 1. Núm. 2. Abril 2003. España.
- Parra, J. (2006). *Guía de muestreo*. Colección XLVII aniversario FCES. Maracaibo, Venezuela.
- Porter, M. (2010). *Ventaja competitiva: Creación y sostenibilidad de un rendimiento superior*. Madrid, España: Ediciones Pirámide, S.A.
- Rodríguez, G. (2012). *La innovación en los servicios: análisis de la relación de tipo de servicios-innovación y su incidencia en el resultado*. Tesis Doctoral, Doctorado en Gerencia Empresarial, Universidad Dr. Rafael Belloso Chacín. Maracaibo, Zulia. Venezuela.
- Vargas, M. y Aldana, L. (2007). *Calidad y servicio. Conceptos y herramientas*. ECOE Ediciones. Bogotá, Colombia.
- Villaseca, D. (2014). *Innovación y marketing de servicios en la era digital. Libros profesionales de empresa*. España: Editorial ESIC.



Análisis macroeconómico del sector telecomunicaciones de Venezuela

Armando Urdaneta*

Resumen

El objetivo de la investigación se centró en analizar el comportamiento del sector telecomunicaciones como parte de las actividades económicas que componen el Producto Interno Bruto Real (PIBR) de la economía venezolana, en el período 1997-2012. Se siguió una metodología de carácter documental-bibliográfica, analítica e interpretativa, mediante una revisión exhaustiva del sistema de cuentas nacionales del Banco Central de Venezuela (BCV). Se concluye que el PIBR ha mantenido un crecimiento sostenido, según cifras del BCV, del 2,2% del PIB real de la economía en el año 1997, al 7,1% en el año 2012, traduciéndose en un incremento de 3680% en los ingresos operativos de las empresas y un índice general precios promedio del 8,2% interanual.

Palabras clave: análisis macroeconómico, producto interno bruto, sector telecomunicaciones.

* Doctor en Ciencias Gerenciales. Magister en Gerencia Empresarial y Telemática. Ingeniero en Computación. Profesor de la Universidad Nacional Experimental Rafael María Baralt (UNERMB). Email: ajum69@gmail.com

Macroeconomic Analysis of the Telecommunications Sector in Venezuela

Abstract

The objective of this research centered on analyzing behavior of the telecommunications sector as part of the economic activities that compose the Gross Domestic Product (GDP) of Venezuelan economy for the 1997-2012 period. Methodology was of a documentary-bibliographic nature, analytical and interpretive, using an exhaustive review of the national accounts system of the Central Bank of Venezuela (Banco Central de Venezuela-BCV). Conclusions are that GDP has maintained a sustained growth, according to Central Bank figures, from 2.2% of real GDP in the economy for the year 1997, to 7.1% in the year 2012, translating into an increase of 3680% in the operational income of companies and an average general price index interannually of 8.2%,

Key words: macroeconomic analysis, gross domestic product, telecommunications sector .

Introducción

El objetivo del presente estudio consiste en analizar el comportamiento del sector telecomunicaciones dentro de las diferentes actividades económicas que componen el Producto Interno Bruto Real (PIBR) de la economía Venezolana, el cual a pesar de sus significativas variaciones ascendentes y descendentes en el periodo 1997-2012, dicho sector ha mantenido un crecimiento interanual promedio sostenido del 11,24%, según cifras del sistema de cuentas nacionales del BCV (2013).

Por ello se pretende hacer un análisis del sector telecomunicaciones en Venezuela desde la perspectiva de la oferta, tomado en cuenta la producción total bruta a precios constantes y corrientes, realizando un análisis de elasticidad correspondiente en aras de evaluar como las variaciones de volúmenes de producción inciden en las variaciones de precios. Del mismo modo se estudia el valor agregado bruto deflactando el PIB nominal respecto al PIB real para realizar estimaciones en el incremento del índice general de precios.

En este sentido, se analizan los componentes del valor agregado bruto como son la remuneración de los asalariados, los impuestos menos las subvenciones, el consumo de capital fijo el excedente de explotación neto y el ingreso mixto; en aras de precisar cuál es el

porcentaje del cada uno de ellos con respecto al valor agregado bruto; lo cual a su vez tiene su impacto en las inversiones totales e ingresos operativos en del sector telecomunicaciones en Venezuela.

Por otra parte, la presente investigación analiza otro de los componentes fundamentales del valor agregado bruto pero por el lado del gasto como lo es el consumo final efectivo de los hogares y no por el lado de la inversión, el cual se refiere a las compras de bienes y servicios, excepto los activos fijos, que adquiere el sector en aras de estimar el índice general de precios promedio interanual a fin de demostrar cómo un axioma neto de la economía en el cual, en la medida que la variación de los volúmenes de producción medidos a través del valor agregado bruto es muy similar al de las variaciones de los niveles de precios, un sector productivo se hace más competitivo y atractivo para la inversión, manteniendo con ello un crecimiento económico sostenido.

El estudio finalmente busca hacer también un el análisis del sector telecomunicaciones desde la perspectiva de la demanda final y su comparación el valor agregado bruto a precios constantes en aras de precisar el comportamiento y su evolución, con respecto al resto de la economía y como ello ha permitido a dicho sector tener unos índices de precios, muy inferiores al total de la economía, así como un crecimiento económico mucho más elevado, y su impacto en la tasa desempleo para dicha actividad económica.

En este orden de ideas, puede afirmarse entonces que el sector de las telecomunicaciones en Venezuela está comprendido dentro del sector comunicaciones como una de las actividades económicas que constituyen el PIB real desagregado significando las comunicaciones el 2,9% del PIB total en el año 1997 y el 7,5% al cierre del año 2012, representando las telecomunicaciones el 98% en promedio de dicha actividad en el periodo 1997-2012, todo ello según cifras del Sistema de Cuentas Nacionales (SNC), del Banco Central Venezuela (2013).

Esta situación antes esbozada ha sido consecuencia de que el Estado Venezolano a partir de la privatización de la Compañía Anónima Nacional De Teléfono de Venezuela (CANTV) en el año 1991, han apostado al crecimiento productivo de este sector, incentivando la fabricación nacional de tecnología, igualmente las empresas públicas y privadas ante el cuadro de estanflación permanente que vive la economía Venezolana, siguen políticas presupuestarias con proyecciones de inversión a corto plazo para obtener retornos rápi-

dos de capital, así como la implementación de sistemas de comunicación e información que puedan generar ahorro.

Esto ha provocado, según la Comisión Nacional de Telecomunicaciones (CONATEL, 2013), que el sector de las telecomunicaciones en Venezuela haya tenido un crecimiento sostenido en el periodo sujeto a estudio; en el sector de la telefonía móvil, donde pasó de tener una penetración cercana al 32% en el año 2004 a 98% al cierre del año 2011, así mismo el sector de telefonía fija creció, pasando de tener una penetración del 9% en el 2004, a un 33% al terminar el año 2011; mientras la internet pasó en dicho periodo antes descrito de 13% a 37% de penetración.

Todo lo antes descrito tiene como objetivos seguir impulsando las metas a mediano plazo del Plan Nacional de Telecomunicaciones 2000-2012 el cual establece ofrecer ventajas competitivas y comparativas a las empresas interesadas en invertir en el país, mediante la creación de mecanismos y procedimientos de interlocución válidos y eficientes entre el sector público, privado y agrupaciones gremiales, e incentivar el avance de la tecnología como motor de desarrollo económico. Acompañado de una fuerte inversión del estado Venezolano a partir de la estatización de la CANTV en el 2008, pasando según Observatorio Estadístico de CONATEL (2013), las inversiones totales en dicho sector 3.041.653.387 bs en el año 2008 a 7.044.433.216 bs al cierre del año 2012, con lo que se demuestra un crecimiento de 32% en la inversión, mientras los ingresos operativos de las empresas operadoras crecieron de 25.503.161.317 bs en el año 2008 a 47.772.082.312 al cierre del año 2012 mostrando un aumento del 87%; cumpliéndose entonces con los objetivos establecidos en la Ley Orgánica de Telecomunicaciones previsto el art 2, parágrafo 11, la cual establece promover la inversión nacional e internacional para la modernización y el desarrollo del sector telecomunicaciones.

Finalmente, se puede afirmar luego de los antes expuesto que el campo de las telecomunicaciones en Venezuela presenta un escenario interesante para la investigación en el área de las ciencias económicas y gerenciales por ser una de las actividades productivas de mayor crecimiento en el mercado venezolano en un periodo de tiempo corto, razón por la cual se hace pertinente el desarrollo de la presente investigación, tomando en cuenta una series de indicadores económicos de vital importancia como la demanda final, gastos de consumo final de los hogares, que forman parte de la demanda total del sector, y producción total de la economía, el consumo intermedio y valor agregado bruto que forman parte de la oferta total del sector.

1. Fundamentación teórica

1.1. Análisis del sector telecomunicaciones en Venezuela desde la perspectiva de la oferta

El enfoque macroeconómico exige la definición y medición de ciertos agregados que permiten obtener una visión global de la economía, según Mochón (2008). La medición de la actividad económica ha sido posible gracias a la contabilidad nacional. La cual ofrece la imagen de la economía de un país; midiendo la actividad de la economía a lo largo de un periodo, registrando las transacciones realizadas entre los diferentes agente que forman parte de ella. Definiendo y relacionando los agregados económicos y midiendo el valor de los mismos mediante los registros de las transacciones realizadas, de los distintos agregados antes señalados el Producto Interno Bruto (PIB) mide el valor monetario total de los bienes y servicios finales producidos en la economía para el mercado durante un periodo determinado.

En este orden de ideas Manzano, Méndez, Pineda y Ríos et al. (2008), plantean que el PIB, como la suma de todos los valores monetarios de los bienes y servicios finales producidos en una economía en un periodo de tiempo determinado. Ahora bien, además de conocer el nivel total de producción de una economía, también es importante desagregar los principales sectores de actividad económica en el país, con la finalidad de medir las fortalezas relativas de las diversas aéreas que componen el aparato productivo nacional.

Ahora bien, dado que según Manzano et al. (2008), el producto nacional se ha definido como el valor total corriente de bienes y servicios, esto es equivalente de multiplicar una serie de bienes y servicios por sus respectivos precios. Consecuentemente puede ser expresado a precios corrientes (en términos nominales) o precios constante (en términos reales). Debido a que los precios de los distintos bienes varían en diferentes proporciones, y se debe tratar de establecer la variación general de los mismos. Para ello se recurre a los índices de precios; que se utilizan para deflactar, es decir, para eliminar el efecto de la variación de los precios en los valores corrientes de las macro-magnitudes, o en otras palabras, para pasar de magnitudes corrientes a magnitudes reales en términos constantes.

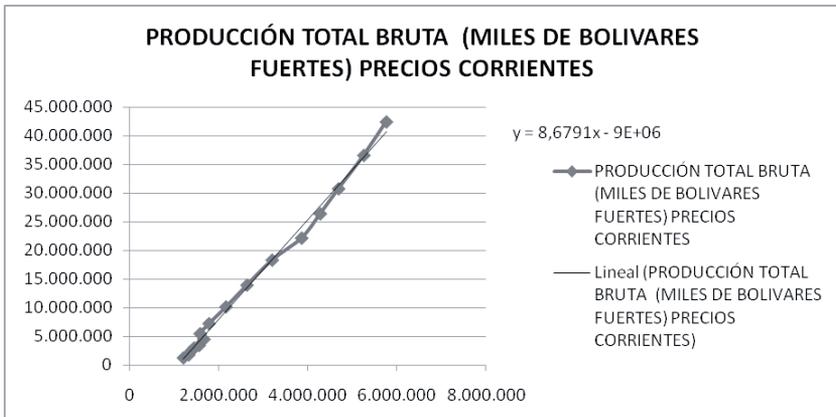
Donde las magnitudes constantes o PIB Real se refiere a la suma de las cantidades de bienes finales multiplicada por los precios constantes del año base; mientras el PIB nominal es la suma de las cantidades de bienes finales producidos multiplicado por los

precios corrientes; esto según Blanchard (2008), pone de manifiesto que el PIB nominal con el paso del tiempo aumenta por dos razones, la primera por que la producción de la mayoría de los bienes aumenta con el paso del tiempo y en segundo lugar porque la mayoría de los bienes también suben de precio con el paso del tiempo. En razón de ello el deflactor se obtiene dividiendo el PIB a precios corrientes entre el PIB a precios constantes, tomando el valor de 100 en el año base, y será tanto más elevado en el año t cuanto mayor haya sido el incremento de precios en el año base de 1997 y el año t.

Para los efectos del presente estudio se estudian precisamente el comportamiento los indicadores de la producción total bruta la cual según el SNC del BCV (2013), se obtiene sumando el valor agregado bruto y el consumo intermedio, donde el valor agregado bruto, también denominado producto interno bruto, este se obtiene sumando los pagos a los factores de producción tales como, la remuneración a los asalariados, los impuestos a la producción menos las subvenciones, el consumo de capital fijo, el excedente de explotación neto y los ingresos mixtos netos, o sino restando a la producción total de la economía el valor del consumo intermedio, según el SNC del BCV (2013).

A continuación se muestra el valor de la producción total bruta de la economía en términos reales y nominales en el Gráfico 1 para el sector telecomunicaciones en el periodo 1997-2012; en donde el grado de variación interanual entre los valores del indicador a precios contantes es 11% y precios corrientes 27%, lo cual

Gráfico 1



Fuente: Banco Central de Venezuela (2013).

al deflactar ambos valores se obtiene una variación precios promedio anual de 15% en el periodo sujeto a estudio, es decir existe una variación muy estrecha entre las variaciones porcentuales de los precios y los volúmenes de producción, según el SNC (Sistema de Cuentas Nacionales) del Banco Central de Venezuela (2013).

Mientras la elasticidad de los volúmenes de producción total bruta medidos a precios constantes con respecto a precios corrientes de dichos volúmenes de producción, es 0,69 inferior a 1 considerándose inelástica, es decir la variación de 1% en los precios de la producción total bruta medidos a precios constantes produce un incremento de 0,69% en los volúmenes de producción, todo ello de acuerdo a la estimaciones propias del coeficiente de elasticidad el cual se obtiene de dividir las variaciones porcentuales de los precios entre las variaciones porcentuales de los volúmenes de producción, de acuerdo a los datos obtenidos del SCN (2013) expresados en la Tabla 1.

Tabla 1

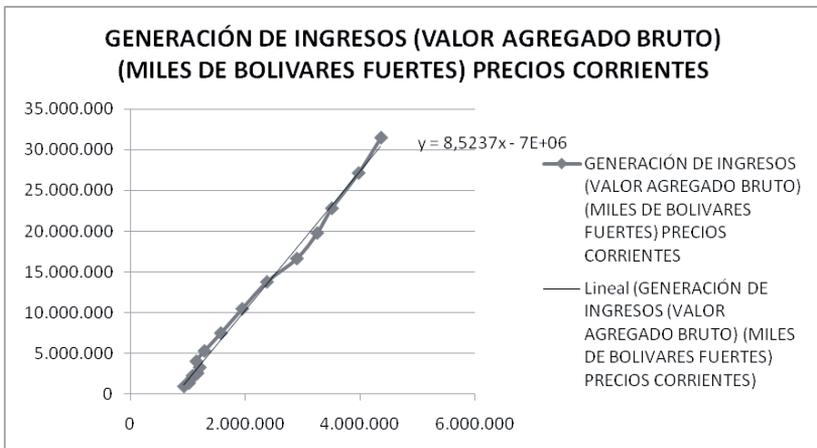
Año	Producción total bruta a precios corrientes (miles de bolívares fuertes)	Consumo intermedio a precios corrientes (miles de bolívares fuertes)	Valor agregado bruto a precios corrientes (miles de bolívares fuertes)
1997	1.207.263	274.405	932.858
1998	1.726.719	390.104	1.336.615
1999	2.404.205	567.313	1.836.892
2000	2.933.197	700.618	2.232.579
2001	3.381.865	821.900	2.559.965
2002	4.444.474	1.177.822	3.266.652
2003	5.419.753	1.404.038	4.015.715
2004	7.197.340	1.907.961	5.289.379
2005	10.118.591	2.643.196	7.475.395
2006	13.919.942	3.460.779	10.459.163
2007	18.289.794	4.525.030	13.764.764
2008	22.133.537	5.504.996	16.628.541
2009	26.375.960	6.610.119	19.765.841
2010	30.746.460	7.947.020	22.799.440
2011	36.588.287	9.456.954	27.131.334
2012	42.442.413	10.970.066	31.472.347

Fuente: Banco Central de Venezuela (2013).

Ahora bien, con base a lo descrito en la Tabla 1 puede afirmarse que existen dos variables fundamentales que forman parte de la producción total de la economía, como los es el valor agregado bruto y los costos intermedios, donde el primero es según el SNC del BCV, el valor que añade una unidad económica productiva, pública o privada, en su producción de bienes y servicios, y este equivale al valor de los bienes y servicios producidos, mientras los costos intermedios representan todas aquellas materias primas, materiales, suministros y servicios utilizados entre otros. Cabe destacar que el valor agregado bruto como tal, se obtiene al sustraer a la producción total bruta los costos intermedios como se puede observar en la Tabla 1.

Aunado a lo antes expuesto también es importante señalar de acuerdo al Grafico 2 en cuanto al valor agregado bruto para el sector telecomunicaciones según el SCN del BCV (2013), que el mismo tuvo un crecimiento en el periodo 1997-2012 de aproximadamente un 367% en términos reales, mientras que el valor agregado total de la economía Venezolana en dicho periodo solo creció 55% en términos reales, sumado a un índice de precios al consumidor acumulado en el periodo 1997-2012 al deflactar el PIB real con respecto al PIB nominal para el sector telecomunicaciones en un 622%, mientras que este mismo indicador para el tamaño total del valor agregado bruto de la economía es de 2187%, según estimaciones hechas en función de los agregados macroeconómicos reportados por el BCV (2013).

Gráfico 2



Fuente: Banco Central de Venezuela (2013).

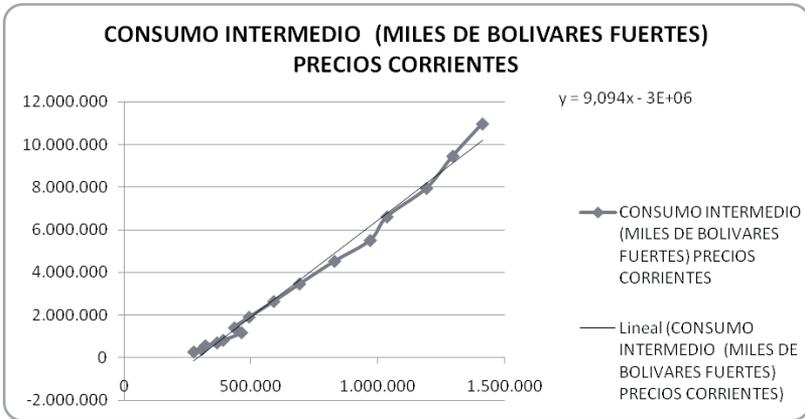
Mientras la elasticidad de los volúmenes de producción del valor agregado bruto medidos a precios constantes con respecto a precios corriente de dichos volúmenes de producción, es 0,69 inferior a 1 considerándose inelástica, es decir la variación de 1% en los precios de la producción total bruta medidos a precios constantes produce un incremento de 0,69% en los volúmenes de producción, todo ello de acuerdo a la estimaciones propias del coeficiente de elasticidad el cual se obtiene de dividir las variaciones porcentuales de los precios entre las variaciones porcentuales de los volúmenes de producción, de acuerdo a los datos obtenido del SCN del BCV (2013) expresados en el Gráfico 1.

En este mismo orden de ideas se tiene la segunda variable que forma parte de la producción total bruta de la economía como se señaló anteriormente como lo es consumo intermedio el cual según Fernández, Parejo, Rodríguez (2008), es el valor de los bienes y servicios utilizados en el proceso de producción, excluyendo los que constituyen activos fijos de la unidad económica. Dichos bienes y servicios se deben valorar al precio de comprador existente en el momento en que son usados para la producción. En este sentido, incluyen el precio básico, los gastos de transporte pagados por separado, los márgenes de comercio y cualquier impuesto no deducible sobre los bienes y servicios insumidos.

Para los efectos del presente estudio medido en términos reales este indicador representa en promedio en el periodo 1997-2012 el 25% de la producción total bruta de la economía en el sector telecomunicaciones, mientras el 75% restante lo representa el valor agregado bruto según el SCN del BCV (2013); en caso del consumo intermedio este presenta un crecimiento de 415% en términos reales y 3898% en términos nominales, igualmente este indicador muestra en el Gráfico 3, el comportamiento del consumo intermedio, para el sector telecomunicaciones en el periodo 1997-2012.

Mientras la elasticidad de los volúmenes de consumo intermedio medidos a precios constantes con respecto a precio corriente de dichos volúmenes de producción; es 0,71 considerándose inelástica, debido a que la variación 1% en los precios de los volúmenes de producción medidos a precios corrientes, se traduce en un incremento del 0,71% en la cantidades demandas a precios constantes.

Gráfico 3



Fuente: Banco Central de Venezuela (2013).

1.2. Componentes del Valor Agregado Bruto

Según SCN del BCV (2013), entre los componentes que forman parte del valor agregado bruto como se muestran en la Tabla 2, entre los que se encuentran, la remuneración de los asalariados, la cual comprende los sueldos y salarios, que los empleadores otorgan a sus empleados y obreros por el trabajo realizado durante un tiempo determinado, así como las contribuciones para la seguridad social de los trabajadores. Los sueldos y salarios, incluyen las asignaciones nominales básicas, horas extras, suplencias, bonos vacacionales, utilidades, aguinaldos, bonos por méritos, aportes patronales a fondos de ahorro, entre otros conceptos. Para los intereses de la presente investigación en el periodo 1997-2012 la remuneración de los asalariados representa el 35% del valor agregado bruto para el sector telecomunicaciones, acumulado en dicho periodo.

Seguidamente se tiene otro componente importante como lo son los impuestos sobre la producción menos las subvenciones el cual representa el 1,3% del valor agregado bruto para el sector telecomunicaciones, acumulado en dicho periodo, donde según SCN del BCV (2013), son los impuestos a la producción, pagos obligatorios al gobierno, sin contrapartidas de suministro directo de bienes y servicios. En dichos impuestos se distinguen los que se aplican sobre los productos y los otros de carácter general sobre la producción. Los impuestos sobre los productos son aquellos que se pagan sobre un determinado bien o servicio, cuando se producen, importan, venden o transfieren.

Tabla 2

Componente del valor agregado bruto del sector telecomunicaciones a precios corrientes en el periodo 1997-2012, en miles de bolívares fuertes						
Año	Remuneraciones de los asalariados	Impuestos menos subvenciones sobre la producción	Consumo de capital fijo	Excedente de explotación neto	Ingreso mixto neto	Valor agregado bruto
1997	201.957	3.090	88.286	629.882	9.643	932.858
1998	340.149	1.082	168.501	812.578	14.305	1.336.615
1999	534.738	14.065	254.757	1.016.740	16.592	1.836.892
2000	655.951	22.097	310.270	1.224.032	20.229	2.232.579
2001	764.513	15.253	375.773	1.385.263	19.163	2.559.965
2002	955.642	102.379	561.062	1.625.622	21.947	3.266.652
2003	1.146.771	117.934	743.111	1.978.454	29.445	4.015.715
2004	1.735.353	116.726	1.048.999	2.352.895	35.406	5.289.379
2005	2.690.174	176.373	1.454.346	3.111.188	43.314	7.475.395
2006	3.896.061	40.642	1.955.085	4.510.813	56.562	10.459.163
2007	4.905.335	168.211	2.242.618	6.386.963	61.637	13.764.764
2008	5.935.455	203.535	2.713.568	6.960.543	815.439	16.628.541
2009	7.054.882	241.922	3.225.347	8.273.302	970.388	19.765.841
2010	8.137.101	279.033	3.720.115	9.542.426	1.120.765	22.799.440
2011	9.683.150	332.049	4.426.937	11.355.487	1.333.710	27.131.334
2012	11.232.454	385.177	5.135.247	13.172.365	1.547.104	31.472.347
Acumulado	59.869.688	2.219.568	28.424.020	74.338.554	6.115.649	170.967.480

Fuente: Banco Central de Venezuela (2013).

Se incluyen el Impuesto al Valor Agregado y similares, derechos de importación, impuestos sobre las importaciones, impuestos sobre las exportaciones, otros impuestos a los productos. Los otros impuestos sobre la producción se refieren a los que suelen pagar las empresas por los activos fijos, tierra, mano de obra y otros elementos utilizados en la producción, así como por la explotación de la actividad económica en general. Estos impuestos se incluyen en los componentes del valor agregado por actividad económica o sector institucional, según el SCN del BCV (2013).

Mientras que las subvenciones, consisten en pagos corrientes sin contrapartida que el gobierno realiza a las empresas a fin de influir principalmente en los precios de venta o la producción. En este sentido, las subvenciones pueden ser a los productos y a la producción en general. Entre las subvenciones a los productos figuran las referidas a las importaciones, exportaciones y sobre otros renglones específicos, según el SCN del BCV (2013).

Un tercer componente importante del valor agregado bruto es el consumo de capital fijo, este se trata del valor corriente en que disminuye el stock de activos fijos utilizados en la producción, por el deterioro físico, obsolescencia normal o daños accidentales normales. Dada la importancia de esta variable y en vista de que los agentes económicos pueden aplicar diferentes criterios para su medición en la contabilidad empresarial, el SCN del BCV (2013) plantea que el valor agregado se exprese en forma bruta y neta, lo que repercute en los restantes saldos contables del sistema. Para el análisis de la presente investigación en el periodo 1997-2012 el consumo de capital fijo según el BCV (2013) representa el 17% del valor agregado bruto para el sector telecomunicaciones, acumulado en dicho periodo.

Finalmente, un cuarto y quinto componente esencial en la determinación del valor agregado bruto son el excedente de explotación e ingreso mixto, donde los mismos representan según los aspectos metodológicos del SNC del BCV (2013), los saldos contables que se obtiene en la cuenta de generación del ingreso correspondiente a las sociedades y a los servicios imputados de viviendas habitadas por sus propietarios. Mientras el término ingreso mixto se ha definido como el excedente que se determina en la mencionada cuenta para las empresas no constituidas en sociedad, en virtud de que ese saldo contiene implícitamente un componente de remuneración de los asalariados y la ganancia por la actividad productiva de esa unidad económica según los aspectos metodológicos del SNC del BCV (2013).

Dichos indicadores según el SCN del BCV (2013) para la pertinencia del análisis en la presente investigación representan en el caso del excedente de explotación neto un 43% del valor agregado bruto para el sector telecomunicaciones, acumulado en dicho periodo, mientras que el ingreso mixto el 4%. Seguidamente en la Tabla 2 se muestran cada uno de los componentes del valor agregado bruto en el sector telecomunicaciones de la economía venezolana.

Estos valores que se muestran en la Tabla 2 donde se detalla el comportamiento del valor agregado bruto y sus componentes, para el sector telecomunicaciones en el periodo 1997-2012, es de suma importancia determinar al mismo tiempo cual es el valor agregado bruto, el cual se obtiene como se explicó anteriormente al restarle a la producción total bruta el consumo intermedio, obteniendo saldos anuales a precios corrientes, como se muestra también en la Tabla 1.

Donde para los efectos del presente estudio, de acuerdo a las cifras del SNC BCV (2013), el valor agregado bruto representa el 66% representa de la producción total bruta acumulada, del sector telecomunicaciones en Venezuela, en el periodo 1997-2012, significando ello el valor que añadido a una unidad económica productiva, pública o privada, en su producción de bienes y servicios en dicho sector, es equivalente al 66% del valor de los bienes y servicios producidos. Por lo que se concluye que el 34% restante se refiere a los costos intermedios de materias primas, materiales, suministros y servicios utilizados, para producir los bienes y servicios en el referido sector.

Siendo lo antes descrito altamente positivo debido al gran margen de valor agregado nacional con respecto a los componentes del valor agregado bruto por el lado de la inversión, ello se puede observar también en la Tabla 3 y el Gráfico 4, donde a mayor inversión, mayor son los ingresos operativos que obtienen las em-

Tabla 3
Inversiones totales e ingresos operativos en el sector telecomunicaciones en Venezuela, en el periodo (1997-2012)

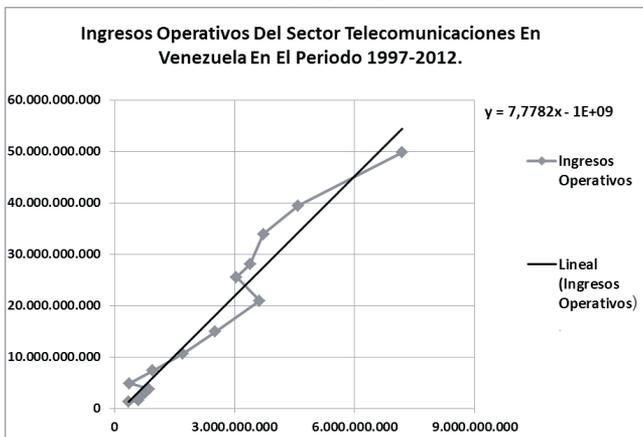
Año	Inversiones Totales	Ingresos Operativos
1997	356.223.110	1.263.899.452
1998	597.105.821	1.526.081.852
1999	614.600.505	2.145.430.811
2000	692.463.000	2.632.764.000
2001	772.867.668	3.119.066.805
2002	869.295.049	3.773.949.032
2003	374.119.641	4.833.934.964
2004	953.200.090	7.341.932.159
2005	1.700.314.212	10.611.120.519
2006	2.517.636.369	14.954.249.213

Tabla 3 (Continuación)

Año	Inversiones Totales	Ingresos Operativos
2007	3.620.859.602	20.933.731.785
2008	3.041.653.387	25.503.161.317
2009	3.391.978.528	28.022.464.581
2010	3.720.367.771	33.916.638.137
2011	4.593.431.636	39.468.077.732
2012	7.180.602.192	49.810.561.183

Fuente: Observatorio Estadístico. Conatel (2013).

Gráfico 4



Fuente: Observatorio Estadístico. Conatel (2013).

presas tanto públicas como privadas insertas en el sector, es decir elasticidad de los ingresos operativos en función inversión, es 1,05 superior a 1 lo cual la hace elástica, es decir por cada incremento de 1% en la inversión, se produce un aumento del 5% en los ingresos operativos; haciendo del mercado de las telecomunicaciones en Venezuela un interesante centro de negocios para la comunidad andina y el caribe, uno de los objetivos de largo plazo del Plan Nacional de Telecomunicaciones 2000-2012.

1.3. Gasto de consumo final y consumo final efectivo de los hogares

Este es otro de los componentes fundamentales del valor agregado bruto o producto interno bruto, pero por el lado del gasto, y no por el lado de la inversión como los descritos anteriormente, donde al gasto de consumo final de los hogares se refiere a las compras de bienes y servicios, excepto en activos fijos, que realiza este sector. El consumo final individual efectivo comprende dichas compras y las transferencias sociales en especie que le suministran a los hogares el Gobierno general y las instituciones privadas sin fines de lucro que sirven a los hogares.

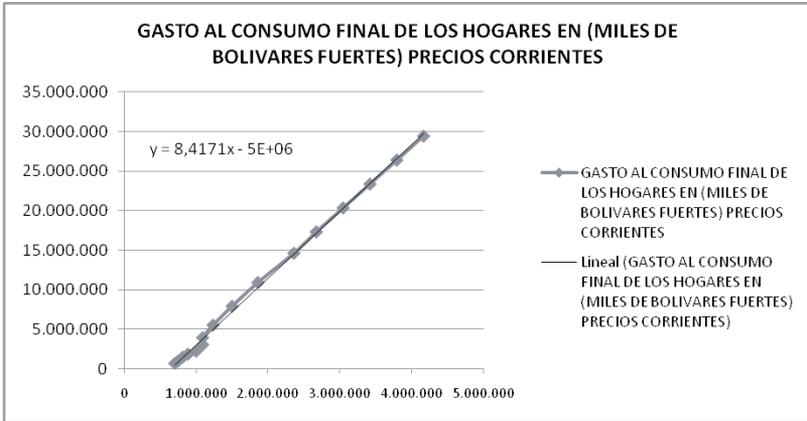
Según Fernández, Parejo, Rodríguez (2008), las principales fuentes de datos sobre el consumo de los hogares son las encuestas al comercio minorista y a los proveedores de servicios, los sistemas de impuestos al valor agregado y las encuestas de hogares. Además, los datos sobre producción y el comercio de productos de consumo que puede utilizarse para derivar estimaciones mediante el método de flujo de mercancías.

Siendo la elasticidad de los volúmenes consumidos medidos a precios constantes con respecto a los precios corrientes de 0,74 inferior a 1 considerándose inelástica, debido a que la variación porcentual de los precios de bienes consumidos medidos a precios corrientes en 1% producen apenas una variación del 0,74% en las cantidades consumidas medidas a precios constantes. En este sentido para los efectos del presente estudio medido en términos reales gasto de consumo final de los hogares representa en promedio en el periodo 1997-2012 el 90% del valor agregado bruto; esta presenta un crecimiento de 489% en términos reales y 4058% en términos nominales, en el periodo 1997-2012, según los datos mostrados en el Gráfico 5. Representando ello un incremento en el índice general precios para el sector telecomunicaciones de 8,2% interanual, por debajo de los dos dígitos haciéndolo muy atractivo para la inversión.

1.4. Análisis del sector telecomunicaciones en Venezuela desde la perspectiva de la demanda

Según Blanchard (2008), la demanda final describe las características referidas a los usos o utilidades finales de los bienes y servicios en la economía. En una versión más desagregada, se constituye por el consumo final, público y privado, la formación bruta de capital, el cual puede distinguirse en formación bruta de capital fijo y variación de existencia y las exportaciones,

Gráfico 5



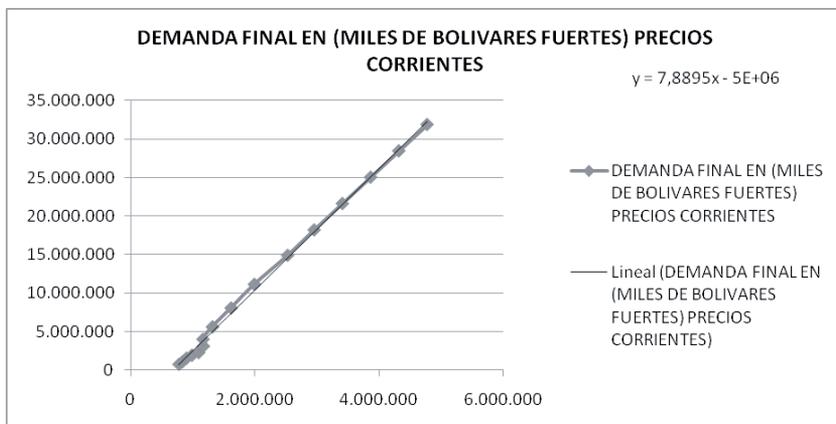
Fuente: Banco Central de Venezuela (2013).

las cuales pueden distinguirse en bienes y servicios. Según Samuelson, Nordhaus (2010), la demanda final, se define como la cantidad y calidad de bienes y servicios que consume la economía a por medio de los mercados, a través de múltiples consumidores en un periodo determinado, de ello depende el precio de los bienes o servicios, el ingreso del consumidor, los gustos y preferencias, el número de consumidores, el precios de los bienes sustitutos y complementarios.

En el caso del presente estudios el indicador demanda final engloba todos los bienes y servicios demandados por la economía en el sector telecomunicaciones, donde dicho parámetro muestra un crecimiento en términos reales de 518% y 4029% en términos nominales; en cuanto la elasticidad de los volúmenes demandados medidos a precios constantes con respecto a precio corriente de dichos volúmenes demandados de bienes y servicios; es 0,76 inferior a uno 1, por lo que se considera inelástica, debido a que la variación de 1% en los precios de los bienes y servicios demandados medidos a precios corrientes producen un incremento del 0,76% en la cantidades demandadas medidas a precios constantes.

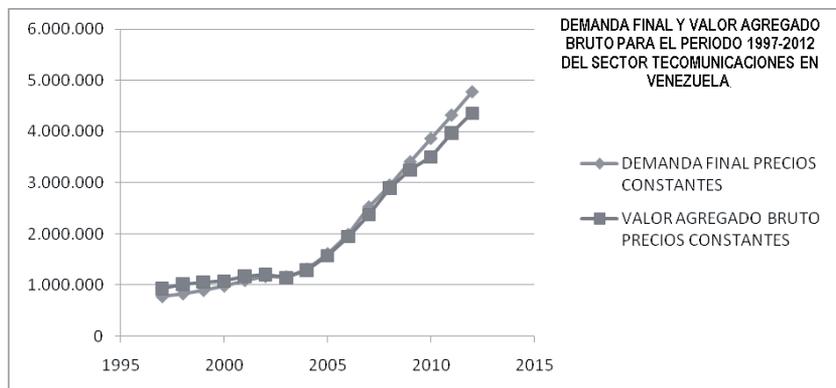
Finalmente puede concluirse como se muestra en el Gráfico 6 y 7 que mientras la demanda final de la economía creció en el periodo 1997-2012 518% en términos reales, el valor agregado bruto tuvo un crecimiento del 367% como se indicó anteriormente, esto se traduce en un crecimiento superior interanual de la demanda final sobre el valor agregado bruto desde el año 2003 del 1% a 6% en el año 2007 y 9% a partir del año 2008 hasta el año 2012, luego de la nacionalización de la CANTV.

Gráfico 6



Fuente: Banco Central de Venezuela (2013).

Gráfico 7



Fuente: Banco Central de Venezuela (2013).

Sin embargo a pesar de ello, dicho escenario a producido un decremento de la inflación anual de dicho sector del 31% en 1997, al 5,6% en el 2012, estimada al deflactar el PIBN con respecto al PIBR de acuerdo al SCN del BCV (2013) para la actividad económica de comunicaciones dentro del PIB real de la economía, siendo las telecomunicaciones el equivalente al 98% de dicha actividad y con una tasa de desempleo para el mismo de 5,7%, unas de las más bajas de la economía según cifras del BCV.

Igualmente, otro elemento a destacar en el Gráfico 7 es el pequeño margen existente entre la demanda final y el valor agregado bruto como dos parámetros fundamentales de la relación demanda y oferta del mercado siendo apenas la oferta, inferior, a la demanda en promedio a lo largo del periodo sujeto a estudio en un 2,31%; evidenciando un equilibrio si se quiere relativo entre la demanda y la oferta. Es por ello que este sector muestra estabilidad en los precios, a diferencia del resto de la economía.

2. Metodología

El presente estudio basó sus aspectos metodológicos, a través de una investigación de tipo documental bibliográfica y descriptivo según Hernández, Fernández y Baptista (2008), mediante una revisión exhaustiva del sistema de cuentas nacionales del BCV. Por cuanto se generan reflexiones que permitan analizar los indicadores de macroeconómicos del sector telecomunicaciones en Venezuela.

En este sentido de acuerdo a lo señalado por Pelekaís (2010), la presente investigación es de carácter analítica, ya que es aquella que permite ir más allá que la mera descripción, lo que implica contrastaciones de teorías e interpretación de resultados, permitiendo hacer una reflexión en función de los datos revisados, del mismo modo el diseño de investigación fue bibliográfico, tal cual como lo expresa Sabino (2006), indicando que los datos utilizados son conocidos mediante los informes correspondientes a fuentes secundarias obtenidos por otros investigadores, elaborados y procesados de acuerdo a los fines de quienes los manejaron. En el caso particular de este estudio conocer a través de un análisis exhaustivo la evolución de la oferta y demanda agregada en el sector y como ello ha repercutido en el en los ingresos operativos para las empresas del sector.

Conclusión

El sector telecomunicaciones en Venezuela luego de lo estudiado es el ejemplo más fehaciente de que los fenómenos de la inflación y el desempleo altamente nocivos para una evolución económica positiva ya sea de un sector productivo o de la totalidad de la economía, se combaten con producción, productividad e inversión, lo cual se traduce en mayores niveles de rentabilidad, ingresos, generación de empleos, disminución de cualquier brecha existente entre la oferta y demanda de bienes y servicios, gene-

rando como resultado una baja en el nivel de precios y por ende en la tasa de inflación.

La importancia de lo antes descrito radica, en que la inflación provoca graves distorsiones en el sistema económico, donde los factores de producción, así como los bienes y servicios producidos, no todos subirán sus precios al mismo tiempo ni en la misma proporción, cuanto mayor sea la tasa de inflación, más amplio será el margen de error en las expectativas de los agentes económicos, generando una mayor sensación de inseguridad en los mercados; siendo los precios el principal indicador para transmitir la información necesaria a los consumidores, al momento de decidir correctamente que bienes y servicios deben adquirir, así como también para las que las empresas estimen que bienes y servicios producir y cuanto, por ello la constante inestabilidad de precios reflejada a través del índice general precios al consumidor, ocasiona que los precios dejen de cumplir una su función informativa. Por ello una a disminución en el nivel de precios en el sector telecomunicaciones señalada a lo largo de la presente investigación, como consecuencia de la mínima brecha entre oferta y demanda, puede entender también como resultado de un escenario de alta competitividad en el sector, con lo cual se cumple con lo establecido en la Ley Orgánica de Telecomunicaciones, en su art 2 parágrafo 3, donde señala que se debe procurar condiciones de competencia entre los operadores de servicio.

Es por ello que el sector telecomunicaciones en Venezuela gracias a la políticas del Estado, es una de las actividades económicas más prósperas con una tasa de crecimiento interanual promedio de 11% en los últimos 16 años, esto se ha transferido proporcionalmente en todo los indicadores asociados a dicho crecimiento, como la remuneración a los asalariados la cual ha crecido más 5462%, beneficiando al sector laboral del país.

Todo esto como ya se mencionó anteriormente ha sido producto de un crecimiento de la inversión de más de 1878% en los últimos 16 años, según cifras de Comisión Nacional de Telecomunicaciones (CONATEL), por esta razón el sector telecomunicaciones debe servir de ejemplo para el resto de la economía Venezolana donde en 16 años esta solo creció un 55,25%, mientras muestra una inflación acumulada según el SCN del BCV (2013) entre 1997-2012 es de 1524%, todo ello a pesar de la existencia de controles de precios y cambio, como consecuencia de una diferencia promedio donde la demanda agregada interna supera a la oferta (producto interno bruto) en un 31%.

Referencias bibliográficas

- Banco Central de Venezuela (2013). *Información Estadística*. Disponible en: <http://www.bcv.org.ve/c2/indicadores.asp>. Consulta: 30/4/2014.
- Blanchard, O. (2008) *Macroeconomía*. España: Prentice Hall.
- Comisión Nacional de Telecomunicaciones (2013). Disponible en: www.conatel.gob.ve. Consulta 23/4/2014.
- Fernández, A.; Parejo, J. y Rodríguez, L. (2006). *Política Económica*. México: McGraw-Hill.
- Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, P. (2008). *Metodología de la Investigación*. México: McGraw-Hill.
- Manzano, O., Méndez, R., Pineda, J. y Ríos, G. (2008). *Macroeconomía y Petróleo*. Pearson Education.
- Mochón, F. (2008). *Introducción a la Macroeconomía*. México: McGraw-Hill.
- Pelakais, C. (2010). *Ciencia, Conocimiento e Investigación*. Mimeografiado. Venezuela.
- Sabino, C. (2006). *El Proceso de Investigación*. Venezuela: Editorial Panapo.
- Samuelson, P. y Nordhaus, W. (2010). *Microeconomía*. México: McGraw-Hill.
- Sistema de cuentas nacionales del Banco Central de Venezuela (2013). <http://www.bcv.org.ve/cuadros/series/ctasnac0810b97/ctasnac0810b97.asp?id=453>. Consulta 29/3/2014.



Supuestos preteóricos y no fácticos en las Ciencias Sociales

Antonio Casella*

Resumen

La proposición según la cual la actividad científica se inicia con la observación limpia y no contaminada de los hechos sociales y a partir de allí formula teorías acerca de lo observado, ha cedido espacio a otra que afirma que elementos no fácticos y no teóricos son consustanciales a tal actividad y la impregnan en todos y cada uno de sus pasos. En el ensayo se describen y comparan cuatro formulaciones de tales supuestos que, además, son útiles para el análisis de las teorías sociales y del trabajo científico. Estas son: los parámetros sociológicos de Tom Campbell, las presuposiciones generales de Jeffrey Alexander, los enfoques epistemológicos de José Padrón y los macro moldes de Losada y Casas.

Palabras clave: ciencias sociales, supuestos preteóricos, no fáctico.

* Politólogo. Profesor titular, a dedicación exclusiva de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Políticas de la Universidad del Zulia. Maracaibo, estado Zulia, Venezuela. Correo electrónico: acasella@gmail.com

Pre-Theoretical and Non-Factual Suppositions in the Social Sciences

Abstract

The proposition, according to which scientific activity begins with the clean, uncontaminated observation of social facts and based on this, formulates theories about what is observed, has ceded space to another that affirms that non-factual and non-theoretical elements are consubstantial to such activity and impregnate each and every one of its steps. In this essay, four formulations of such suppositions are described and compared that are useful, furthermore, for analyzing social theories and scientific work. They are: the sociological parameters of Tom Campbell, the general presumptions of Jeffrey Alexander, the epistemological approaches of José Padrón and the macro molds of Losada and Casas.

Key words: social sciences, pre-theoretical suppositions, non-factual .

Introducción

De una incesante polémica ha estado precedida la ya muy extendida aceptación de que elementos preteóricos, no fácticos, o no ceñidos a los datos, son constitutivos de la actividad científica. La tesis según la cual el trabajo científico se inicia con la observación (técnica ésta que reflejaría fielmente la realidad), la cual indica que la teorización sería el resultado de la sola mirada metódica y sistemática a los hechos y la idea fundamentada en que el sujeto cognoscente y el objeto del conocimiento se distinguen tajantemente el uno del otro, han ido cediendo el paso, sobre todo a partir de los escritos de Popper y de Kuhn, a formas diferentes de acercarse a la ciencia. Progresivamente, ha ido ganando terreno la proposición que asegura que valores, tesis filosóficas, tradiciones científicas o filosóficas, hipótesis o supuestos no comprobados, el momento histórico, entre otros, constituyen parte significativa del trabajo y el producto científico.

Diversos autores del área de las llamadas ciencias sociales, expusieron y defendieron esa tesis que hoy pareciera encontrarse en retirada, por lo menos en su versión más dura. Emile Durkheim (2001), el famoso sociólogo francés, escribió uno de los libros en los que tempranamente se condensa tal posición. Se trata de su obra publicada por primera vez en 1885: *Las Reglas del método sociológico*. En ésta, presentó de manera sistemática, la forma cómo debía

proceder la sociología (la nueva ciencia de la sociedad) para producir conocimiento científico. Considera el autor que las ciencias más desarrolladas se caracterizan por someter al objeto de estudio a la observación sistemática y es a partir de allí que la ciencia construye las diversas teorías y descubre las leyes científicas.

Siguiendo el orden de ideas, esa realidad, dice el referido autor, es externa al observador, es una cosa, se encuentra fuera del sujeto que conoce. Y, si así proceden esas ciencias, la sociología para ser realmente ciencia, debe proceder de la misma forma. El objeto de estudio de la sociología es el hecho social al que define, precisamente, por su carácter externo al individuo, de allí que le exigiera a los sociólogos actuar como verdaderos científicos: debían tratar los hechos sociales como si estos fueran cosas, es decir, que partieran “del principio de que se ignora absolutamente lo que son, y que sus propiedades características, al igual que las causas desconocidas de que dependen, no pueden ser descubiertas ni siquiera por la introspección más atenta...” (Durkheim, 2001, p.16). El científico debía hacer *tábula rasa*, abandonar las nociones, preconociones y conceptos previos acerca del objeto de estudio, consideraba que estos son “como un velo que se interpone entre las cosas y nosotros y las enmascara...” (Durkheim, 2001, p. 55).

Tal vez el mismo Comte, a quien se le atribuye la creación de las palabras positivismo y sociología, sea un buen ejemplo de las dificultades de concebir el proceso científico y de teorización como apego estricto al dato proporcionado por los sentidos. En el propio *Curso de filosofía positiva* (escrito entre los años 1830 y 1842), la obra donde expone los términos de la ciencia positiva, la cantidad de apelaciones a aspectos no empíricos o no “verificados” es abrumadora, comenzando por la idea general de la obra según la cual la historia de la humanidad atraviesa por tres estados: teológico, metafísico y positivo (Comte, 1977).

Las críticas a esta forma de concebir a la ciencia, son anteriores a los forjadores de la idea de una ciencia llamada sociología. Ya para el tercer tercio del siglo XVIII, Kant afirmaba en la *Crítica de la razón pura* (2003), que la mente participaba activamente en lo que ella se proponía conocer. Es decir, el sujeto deja su impronta en el objeto de conocimiento, le da forma, lo moldea. Ya avanzando el siglo XX, Popper, va a poner en entredicho la proposición que considera que el conocimiento científico, al igual que todo conocimiento humano, parte de intuiciones o de observaciones puras, va a afirmar que no es así, que el conocimiento parte de hipótesis,

conjeturas y expectativas anteriores al propio acto de conocer (Popper, 1980).

Más tarde, en 1962, Kuhn (1980) publica su obra más relevante: *La estructura de las revoluciones científicas*, allí va a introducir el carácter social de la producción científica como el producto de acuerdos entre los miembros de la comunidad científica. El concepto de paradigma científico, fundamental en este libro, designa, a grandes rasgos, un modelo en el que se fundamentan las prácticas de investigación y determina los tipos de problemas que se plantea la ciencia y las formas de solución de los mismos, estos modelos funcionan como orientadores de las prácticas de investigación de la comunidad científica. Un paradigma implica supuestos, conceptos, teorías, métodos y además, lo que resulta ser lo fundamental para este escrito, también incluye creencias, normas, valores, lenguaje, compromisos comunitarios, entre otros, elementos estos últimos que hacen del sujeto del conocimiento un sujeto, por decir lo menos, activo.

En el presente ensayo se describen y comparan cuatro propuestas que intentan dar cuenta de algunos de los elementos extra científicos, o no empíricos, o supuestos e hipótesis no comprobadas que participan en el proceso de investigación y teorización. Específicamente, se presentan cuatro formulaciones: los parámetros sociológicos de Tom Campbell, las presuposiciones generales de Jeffrey Alexander, los enfoques epistemológicos de José Padrón y los macromoldes de Losada y Casas.

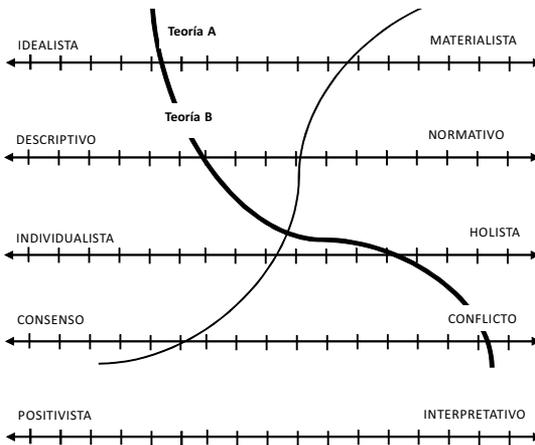
1. Tom Campbell: parámetros sociológicos

Tom Campbell (1985) en su libro *Siete teorías de la Sociedad*, realiza un análisis comparativo de las teorías de Aristóteles, Thomas Hobbes, Adam Smith, Carlos Marx, Emile Durkheim, Max Weber y Alfred Schutz. En la primera parte de la introducción discute sobre lo que entenderá por sociedad a lo largo del trabajo e incluye una propuesta inicial para el estudio de las teorías que consiste en considerar que toda teorización posee tres elementos principales: definición, descripción y explicación. Sin embargo, el capítulo que nos interesa para esta breve nota comparativa es el segundo de dicha introducción, que lleva por título: Comparación y valoración de teorías.

En este capítulo, además de otras consideraciones¹, se ocupa de los denominados parámetros sociológicos de divergencias. Se trata de cinco escalas (espacios lógicos) en las que se puede situar cada teoría, un factor específico o un elemento de una teoría para “determinar así la relación que tiene con cualesquiera de las dos posturas extremas” de cada una de las escalas, al ser consideradas escalas, es dable pensar que entre cada uno de los extremos de cada parámetro existe una indefinida cantidad de posturas intermedias.

Estos parámetros serían, tal como se presentan en la Figura 1, el parámetro Idealismo – Materialismo. Se trata de la diferenciación entre aquellos que piensan que la realidad social es expresión de la conciencia o del espíritu o de la conciencia, la realidad

Figura 1
CAMPBELL: Parámetros Sociológicos de Divergencias



Fuente: Elaboración propia.

Teoría A y Teoría B: Dos teorías que ocupan diferentes posiciones en los parámetros

1 Por ejemplo, establece un patrón de comparación de las teorías que estudia a partir de la segunda parte del libro que consiste en considerar a.- “el enfoque general y el método” del teórico, b.- “la idea que tiene de la naturaleza humana, las descripciones que le son características y las explicaciones que hace de los procesos sociales y c.- realizar un examen de las implicaciones prácticas que pueda tener la teoría (Campbell, 1985, p. 39).

social consiste principalmente en ideas, por lo tanto está regida por reglas (qué hay que hacer o cómo se debe proceder en una situación determinada), y aquellos inclinados por las propiedades físicas, que parten del supuesto de que la sociedad es un tipo de materia, que se trata de conductas observables y de estructuras orientadas a imponer formas de pensar. Esta primera dualidad expresaría lo que los seres humanos son: cuerpo (materia) y espíritu (idea, sentimiento, voluntad).

El segundo parámetro es el Descriptivo-Normativo. Se trata de las aserciones de hecho, de lo que supuestamente es o ha sido, frente a aquellas que indican cómo debe ser o debería ser, incluyendo los juicios, evaluaciones de lo social y recomendaciones para mejorar la sociedad.

El Tercer parámetro es el Individualista-Holista. Este es un tema complejo para el autor. Se trata básicamente de la significación que se le da al individuo o al grupo. Esta significación puede ser valorativa: qué es lo importante, el individuo o el grupo, puede ser descriptiva, referida al llamado individualismo metodológico o el holismo metodológico, en otras palabras, el estudio de los fenómenos sociales “haciendo referencia a las intenciones, motivos y atributos de los individuos” o afirmar “que todas las explicaciones sociales terminan en hechos sobre las sociedades, como, por ejemplo, el grado de población, la extensión de la división social del trabajo...” (Campbell, 1985, p. 53)

El cuarto parámetro es el Consenso-Conflicto. Da cuenta de las teorías que hacen énfasis en los acuerdos por los que se “establecen valores básicos y los principales modos de organización social” y de las teorías que entienden que la sociedad es el “resultado del conflicto organizado y la competición –bien sea entre individuos o entre grupos– que está determinado por las diferentes formas de poder o coacción...” (Campbell, 1985, p. 54).

Y el quinto y último parámetro el Positivista-Interpretativo. Para los primeros, la sociedad puede ser estudiada científicamente en el sentido que lo hacen las ciencias naturales. Mientras que para los segundos, el estudio social debe interpretar la conducta social a partir de las creencias y los valores de los agentes sociales.

Tales parámetros podrían ser parangonados con preconcepciones que afectarían la escogencia de los hechos y el uso dado a sus términos por los autores. Expresa el autor, que estos sirven de ayuda al análisis teórico por tres razones: la primera, porque “hay pocas teorías sociales que puedan encasillarse en unos com-

partimientos que se diferencien de forma nítida” (Por ejemplo, casi todas las teorías son “individualistas” hasta cierto punto). Segundo, porque, “las teorías sociales no pueden situarse en una simple escala o ‘estrecha’ dimensión que pudiera representarse por la línea recta existente entre dos polaridades claramente definidas. Esto se debe a la variedad entre los diferentes subtipos que se dan (Por ejemplo, hay muchas versiones diferentes del “individualismo” y del “holismo”, por lo cual no puede darse ninguna oposición clara o simple entre estas dos posturas, generalmente conflictivas)”. Tercero, porque “hace que podamos hacer resaltar el hecho de que teorías que difieren en algunos aspectos sean muy similares en otros” (Campbell, 1985, p. 41- 42).

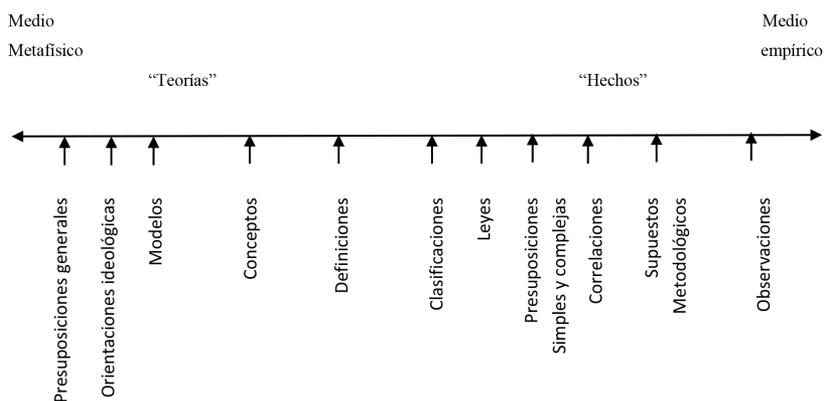
2. Jeffrey Alexander: Presuposiciones generales

El texto de Jeffrey Alexander (1989), titulado *Las teorías sociológicas desde la segunda guerra*, recoge una serie de conferencias que él ofreció a sus estudiantes de la Universidad de California. La primera parte del libro está dedicada a responder a la pregunta con la que la titula: qué es la teoría. Afirma éste que la ciencia está compuesta por una serie de elementos o componentes generados por procesos no fácticos como dogmas universitarios, la socialización intelectual y la especulación imaginativa del científico, estos son anteriores a los otros procesos, los fácticos, es decir, los que suponen el contacto del científico con el “mundo real” (Alexander, 1989, p. 15). De allí su afirmación referida a que las teorías científicas o las ciencias están compuestas por elementos empíricos y elementos no empíricos que preceden el contacto con el mundo real. A estos últimos los llama apriorísticos y afirma que dependen de las tradiciones “que se dan por sentadas y no están sometidas a una evaluación estrictamente empírica” (Alexander, 1989, p. 15). Asimismo, estas tradiciones estarían integradas por los componentes básicos de la actividad científica social y constituirían el “núcleo del debate teórico contemporáneo” (Alexander, 1989, p. 16).

Propone la tesis de que para identificar esos componentes básicos, es preciso determinar cuáles son los componentes de la ciencia y dentro de ellos cuáles son los básicos o más importantes. Asume que existen dos grandes medios: el empírico en el cual se encuentran los hechos y el metafísico en el que se hallan las teorías. Estos dos grandes medios constituirían un continuo que iría desde las observaciones hasta las presuposiciones generales.

Las presuposiciones representarían el nivel más general entre los componentes no empíricos de la ciencia; más general que los supuestos metodológicos, las leyes, los métodos y las orientaciones ideológicas, entre otras (ver Diagrama 1). Serían, entre los componentes, los más importantes. Además, formarían las “tradiciones predominantes en el pensamiento social” (Alexander, 1989, p. 17). Estas presuposiciones constituyen los supuestos más generales con los que el estudioso se enfrenta a la realidad.

Diagrama 1
Alexander: El continuo científico y sus componentes



Fuente: Alexander (1989, p. 15).

La proposición del autor es que cada trabajo empírico toma una posición apriorística sobre dos problemas: el problema de la acción (Alexander, 1989, p. 18) y el problema del orden.

En cuanto a la acción, puede considerarse que esta contenga básicamente elementos racionales, es decir, si las personas son egoístas, instrumentales, si al actuar les importa fundamentalmente aumentar la eficiencia, en este caso el actor recibe impulsos de fuerzas externas, o que la acción contenga esté determinada fundamentalmente por lo normativo, o sea, por elementos morales, los actores están orientados por “emociones o deseos inconscientes” (Alexander, 1989, p. 18). Y en cuanto al orden, las controversias se manifiestan en torno a cómo se genera ese orden y allí se enfrentan el enfoque individualista que considera que la negociación individual y las opciones individuales son las creadoras de los patrones extraindividuales y, por lo tanto, el individuo sigue el orden social o se rebela contra él pudiendo alterarlo y el enfoque co-

lectivista que parte del supuesto de que los patrones sociales son anteriores a todo acto individual y son el producto de la historia y, por lo tanto, todo acto de las personas “va impulsado en la dirección de la estructura preexistente” (Alexander, 1989, p. 18).

Las combinaciones o, en palabras del autor, las permutaciones lógicas entre las presuposiciones generales acerca de la acción y del orden integrarían las tradiciones fundamentales de la sociología. Estas tradiciones serían: 1.- las teorías racional-individualistas, 2.- las teorías Racional colectivistas, 3.- las teorías Normativo-individualistas y 4.- las teorías Normativo-colectivistas. En el Cuadro 1 podemos observar tales combinaciones.

Cuadro 1
Alexander: Tradiciones fundamentales de la sociología

Problema de la acción	Problema del orden	
	Individualistas	Colectivistas
Racionalistas	Teorías Racional-Individualistas	Teorías Racional-Colectivistas
Normativistas	Teorías Normativo-Individualistas	Teorías Normativo-Colectivistas

Fuente: Elaboración propia.

Alexander adiciona a esto, que las presuposiciones no solo operan como un aspecto académico o de índole investigativo. Argumenta que el estudio de la sociedad pone en juego valores. Los dos valores fundamentales en las sociedades occidentales son la libertad y el orden; las teorías “sufren la atracción de ambos polos” (Alexander, 1989, p. 19). La tensión entre libertad y orden, afirma, brinda “una justificación intelectual y moral a la sociología: la sociología explora la naturaleza del orden social en gran medida porque le interesan sus implicaciones para la libertad individual.” (Alexander, 1989, p. 20).

3. José Padrón: Enfoques epistemológicos

Se han tomado para la presentación de los enfoques epistemológicos dos textos del autor. El primero, *Aspectos clave en la evaluación de teorías*, de 2004 y el segundo, *Tendencias epistemológicas de la investigación científica en el siglo XXI*, de 2007. Afirma Padrón que tanto la construcción de teorías como su evaluación “dependen fundamentalmente del enfoque epistemológico

previamente adoptado, ya que es éste el que contiene los parámetros para concebir la naturaleza, la función y la estructura de las Teorías” (Padrón, 2004, p. 1). Se trataría de “sistemas de convicciones acerca de qué es conocimiento y de sus vías de producción y validación, sistemas que tienen un carácter preteórico, ahistórico, y universal” y funcionan como filtros que condicionan el modo en que conocemos (Padrón, 2007:5). Ya que son marcos de presupuestos con relativa permanencia, permiten la evaluación de las diversas teorías. Conocerlos, entonces, sería provechoso debido a que ubicarían al estudioso ante los marcos de presupuestos desde los cuales se conciben y desarrollan los procesos científicos (Padrón, 2007, p. 5).

En el texto *Aspectos clave en la evaluación de teorías*, el autor afirma que tales enfoques serían los siguientes: A.–El empirista-inductivo: Se trataría del enfoque que parte del supuesto de que hay “una realidad externa independiente del sujeto que la conoce y de que el conocimiento de dicha realidad se genera a partir de los datos de la percepción sensorial y de la observación. Aquí la teoría sería un hallazgo” (Padrón, 2004, p. 71-72), B.–el enfoque racionalista deductivo: Parte del mismo principio según el cual hay una realidad externa e independiente del sujeto que la conoce, sin embargo, el conocimiento viene dado por las “capacidades del cerebro humano y de sus facultades de razonamiento, la teoría es un diseño, una formulación mental...” (Padrón, 2004, p. 72) y C.–el enfoque interpretativo-simbólico: La realidad para este enfoque depende del modo como se le ve y se le piensa. La teoría sería una “especie de definición o de traducción del modo en que los grupos sociales y los individuos perciben los hechos desde su propia internalidad...” (Padrón, 2004, p. 72)

En el trabajo *Tendencias epistemológicas de la investigación científica en el siglo XXI*, el autor afina aún más la propuesta y construye una combinación entre las convicciones acerca de las fuentes del conocimiento (variable gnoseológica): Empirismo y Racionalismo y las convicciones acerca de la relación sujeto con la realidad (Variable ontológica): Idealismo y Realismo.

El resultado de este cruce son cuatro Enfoques Epistemológicos. En primer lugar, el enfoque empirista-idealista, equivalente al enfoque que identificamos con la letra C anteriormente. En segundo lugar, el enfoque Racionalista-Idealista, igualmente este equivale al identificado con la letra C. En tercer lugar, el enfoque Empirista-realista, que coincide con el enfoque identificado con la letra A. Y, el último, el enfoque racionalista-realista, que es coin-

cidente con el enfoque al que colocamos la letra B (ver Tabla 2). Como se puede observar, este cruce de las dos variables le permite al autor introducir una distinción dentro de lo que llamó anteriormente enfoque interpretativo simbólico: “la variación experiencialista (convivencia, trabajos de campo, al modo propuesto por Alfred Schutz) y la variación reflexivista (argumentaciones, crítica sociohistórica, al modo de Jürgen Habermas)” (Padrón, 2007, p. 6), se trata en el Cuadro 2 de los dos enfoques idealistas.

Cuadro 2
Padrón: Enfoques Epistemológicos

Variable ontológica	Variable gnoseológica	
	Empirismo	Racionalismo
Idealismo	Enfoque Empirista-Idealista (etnografía, diseños de convivencia, inducción reflexiva)	Enfoque Racionalista-Idealista (Interpretaciones libres, lenguajes amplios, argumentación reflexiva)
Realismo	Enfoque Empirista-Realista (mediciones, experimentaciones, inducción controlada)	Enfoque Racionalista-Realista (Abstracciones, sistemas lógico-matemáticos, deducción controlada)

Fuente: Padrón (2007).

A partir de la identificación de los enfoques epistemológicos, para concluir, el autor en el trabajo de 2007, presenta lo que considera ha sido el desarrollo histórico de la epistemología a lo largo del siglo XX y lo que va del XXI, a este recorrido lo denomina la estructura diacrónica de la epistemología. El primer ciclo comienza con el Círculo de Viena en 1920, y su concepción **empirista realista** de la ciencia. Pasa luego al **racionalismo realista** de Popper y Einstein. Le sigue el **racionalismo idealista** de la teoría crítica (visión hermenéutica) de la Escuela de Frankfurt, y concluye con la difusión del experiencialismo vivencialista o **empirismo idealista** de Schutz. Este ciclo concluye en 1970. A partir de este momento se producen prolongaciones temáticas acerca de los mismos problemas tratados en el ciclo anterior. Por ejemplo, el problema planteado por Popper de cómo crece el conocimiento científico, allí entran las propuestas del mismo Popper, Kuhn, Lakatos y Laudan. Una segunda prolongación, que se puede mencionar a manera de ejemplo, es la relacionada con la llamada Sociología del conocimiento que adquiere a finales del siglo XX y principios del XXI “un significado especial” el conocido como “Programa de la sociología del conocimiento” (Padrón, 2007).

4. Los Macromoldes de Losada y Casas

El texto de los autores en cuestión, lleva por título *Enfoques para el análisis político*, publicado por primera vez en 2008². A diferencia de Padrón, definen enfoque como “una perspectiva para analizar algo...señala una problemática que intriga al estudioso, unos conceptos que se privilegian; un conjunto de presuposiciones generalmente implícitas, a partir de las cuales se inicia la argumentación, y unas reglas de inferencia para llegar a conclusiones aceptables dentro del enfoque” (Losada y Casas, 2010, p. 13) y agrega, que dentro de los enfoques se encuentran las teorías y los modelos (Losada y Casas, 2010, p. 15). Los enfoques que trabajan los autores son divididos en dos. Los primeros son los contemporáneos, estos serían los enfoques marxista, estructuralista, funcionalista, sistémico, estructural-funcionalista, la micro-sociología política, constructivista, críticos contemporáneos, feministas, psicosocial, elección racional, teoría de juego, neo institucional, procesos decisorios, biopolítico, posmodernos, ideacional y enfoque culturalista. Los segundos son los tradicionales, estos son el enfoque filosófico, el histórico-sociológico y el jurídico-institucional.

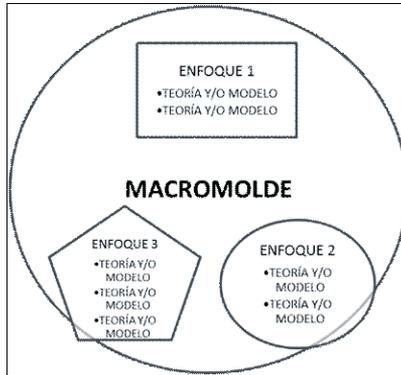
En tanto que perspectivas para el análisis, estos enfoques están constituidos por elementos no empíricos como las reglas de inferencia y las presuposiciones arriba anotadas, es decir, aspectos que no pueden ser sometidos a control empírico o que no poseen una referencia inmediatamente empírica, pero que sin embargo, no son los elementos de mayor grado de generalidad. Estos enfoques podrían ser parangonados con las teorías que tanto Campbell como Alexander estudian en sus respectivos trabajos.

En efecto, Losada y Casas arguyen que los llamados enfoques se inscriben en “grandes escuelas de pensamiento”: “un conjunto de valores primordiales, principios y ejemplos sobre cómo avanzar en una ciencia específica, compartidos por un conjunto de profesionales de la disciplina correspondiente, el cual guía su actividad investigadora” (Losada y Casas, 2010, p. 47). Es lo que denominan los Macromoldes. Al interior de cada macromolde se genera una variedad de enfoques; “utilizando el enfoque escogido, el investiga-

2 En este trabajo utilizamos la primera reimpresión que se llevó a cabo en 2010.

dor produce proposiciones generales, y quizás aún universales, las cuales se agrupan en una o varias teorías, pudiendo cada una de ellas ser representada en sus elementos más básicos, mediante modelo” (Losada y Casas, 2010, p. 49).

Figura 2
Losada y Casas: Macromoldes, enfoques, teorías y modelos



Fuente: Elaboración propia.

Viajando de lo general a lo particular, los autores construyen la siguiente propuesta: lo más general son los *Macromolde*; a partir de estos se conforman varios *enfoques*, en cada uno de los enfoques se generan *teorías* (proposiciones que describen, interpretan y explican la realidad) que pueden ser representadas a través de los *modelos* que constituyen el nivel menos general. Al igual que los enfoques, estos permiten aproximarse a los fenómenos sociales a partir de presuposiciones, generalmente no mencionadas. Estas presuposiciones son de orden ontológico (“relativas a la naturaleza de la realidad”), epistemológico (“relativas al alcance del conocimiento humano”), axiológico (“dotadas de carácter normativo o referidas a unos valores en juego”) y metodológico (“Relativas a caminos y medios para llegar a conclusiones) (Losada y Casas, 2010, p.53).

En la actualidad, existirían cuatro macromoldes: 1. El ideográfico o hermenéutico, el cual, básicamente, se ocupa de comprender los fenómenos a partir del significado que el propio actor da a la acción. 2. El crítico; este sigue o se sustenta en las tesis de Marx, intenta develar o poner al descubierto las “injusticias, alienaciones, explotaciones y dependencias” en las que vive el hombre en sociedad. 3. El nomotético o empírico analítico; se inspira en la metodología de las ciencias naturales y persigue

encontrar regularidades en el comportamiento de las personas con miras a describirlas y/o explicarlas causalmente, y 4. El posmoderno, cuyo interés fundamental es quebrantar los principios y valores modernos (incluyendo los de la ciencia) y en ese intento coloca como principio la relativización de toda lógica y de cualquier otro principio.

Cuadro 3
Losada y Casas: MACROMOLDES

Ideográfico hermenéutico	Comprende los fenómenos a partir del significado que el actor da a la acción
Crítico	Inspirado en Marx, devela las injusticias sociales
Nomotético o empírico analítico	Encuentra regularidades y las describe o explica causalmente
Posmoderno	Relativiza toda lógica y todo principio. Quebrantar valores y principios modernos

Fuente: Elaboración propia.

5. Breve comparación

Los autores coinciden en varios aspectos. En primer lugar, independientemente de cómo se le denomine, las cuatro propuestas son útiles para comprender la actividad científica y de formulación de las teorías sociales, sin que sus autores así lo expresen, proponen entender tal actividad y formulación como constituida por elementos preteóricos, teóricos propiamente dichos y empíricos. Aún más allá, los propios datos empíricos son precedidos de aspectos teóricos y preteóricos, es decir, no hay mirada limpia de toda influencia de lo que pueda entenderse por realidad. Por otra parte, las propias construcciones teóricas solo son comprensibles si se las entiende inmersas en grandes propuestas de comprensión de la naturaleza de las cosas y de cómo estas pueden ser conocidas. En fin, para entender o estudiar las teorías científicas es necesario incorporar al análisis cómo entiende lo existente o realidad el científico y aquello que constituye la idea de cómo el hombre justifica o fundamenta el conocimiento.

En la Figura 1, que construimos para mostrar la propuesta de Campbell, ilustra cómo una misma teoría podría ser considerada a la luz de su ubicación en cada uno de los parámetros, en otras palabras, que los fundamentos de las teorías sociales son variados entre teorías y en una misma teoría diversos aspectos pueden poseer una fundamentación diferente.

Cuadro 4
Cuadro comparativo

Campbell Parámetros	Alexander Presuposiciones	Padrón Enfoques epistemológicos	Losada y Casas Macromoldes
Se refiere a la teoría y a los teóricos	Se refiere a los problemas que aborda el teórico	Se refiere a la ciencia, la teorías y a los teóricos	Se refiere a la ciencia, la teoría y a los teóricos
Teorías	Teorías	Enfoques	Macromoldes
Idealista-Materialista	Racional-Individualista	Empirista-Idealista	Hermenéutico
Descriptivo-Normativo	Racional-Individualista	Racionalista-Idealista	Crítico
Individualista-Holista	Racional-Colectivista	Empirista-Realista	Empírico-Analítico
Consenso-Conflicto	Normativo-Individualista	Racionalista-Realista	Posmoderno
Positivista-Interpretativo	Normativo-Colectivistas		

Fuente: Elaboración propia.

En cuanto a Alexander, este se separa de los otros autores cuando considera el problema de la acción solo como una consideración acerca del actor y no de la propia teoría. Es decir, cuando habla de racionalidad se refiere a si es racional o no el actor, no la teoría o el teórico. Idénticamente, cuando se refiere a lo normativo, es el actor quien puede o no proceder de acuerdo a normas o a la moral, no es la teoría la que indica qué es lo mejor o lo adecuado. Sin embargo, cuando el autor introduce los dos principios enfrentados en la modernidad, la libertad y el orden, reintroduce la temática de una manera diferente, ahora aparece el problema de la acción y del orden como un asunto no solo del actor sino también del estudioso, lo que permite direccionar el análisis hacia dos aspectos diferentes pero confluyentes entre sí: el actor y el estudioso.

Por su parte, Padrón nos propone un esquema que directamente va a la temática epistemológica. El científico posee unos fundamentos previos al acercamiento al mundo real. Pudieran establecerse ciertas similitudes entre los enfoques de Padrón y los macromoldes de Losada y Casas; el empirismo idealista incluye los enfoques hermenéuticos, el racionalista idealista incluye el Crítico y el Empirista realista el empírico analítico, sin embargo, es prudente conservar las distancias pertinentes.

A excepción de la propuesta de Losada y Casas, en las otras tres cada uno de los parámetros, presuposiciones y enfoques se presentan como conceptos compuestos, sin embargo, solo podemos considerar polos de un continuum a la de Campbell. Las otras dos se refieren a un encuentro de dos elementos que se complementan. En el caso de Padrón lo ontológico y lo epistemológico y en el caso de Alexander la acción y el orden son los determinantes de cada uno de las presuposiciones.

Campbell propone una variedad de continuos, pero advierte que una misma teoría es analíticamente perteneciente a múltiples parámetros, incluso una parte o aspectos de una teoría podrían ubicarse en diversas posiciones de varios de los parámetros. No es el caso de los otros dos autores, quienes dan la impresión de haber creado compartimientos estancos en los que cada teoría, que sería totalmente homogénea, se incluye y permite establecer las diferencias con otras teorías. Losada y Casas intentan salvar una interpretación de este tipo y llaman la atención acerca de los puentes o puntos de encuentros, sobre todo entre los macromoldes hermenéutico, crítico y empírico analítico, no así entre estos y el posmoderno.

A manera de conclusión

Las formulaciones descritas señalan unos contenidos de las ciencias sociales que responden más adecuadamente a convicciones no teóricas del científico, y a tradiciones del pensamiento que no hincan su sostén en los propios hechos que se intentan conocer.

Los aspectos no teóricos así como los no fácticos, sean los descritos u otros aquí no señalados, condicionan las perspectivas de análisis, funcionan como filtros frente al objeto de estudio, coadyuvan a la construcción del objeto, e indican cómo este ha de ser tratado. En otras palabras, esos aspectos son consustanciales tanto a la actividad científica como a los conocimientos mismos.

El discurso acerca de lo social que pretende ser científico ganaría en profundidad si en cada oportunidad esos contenidos se hicieran explícitos. Ponerlos a disposición de la comunidad científica permite a esta una mayor comprensión del producto del trabajo de sus miembros. Téngase en cuenta que el conocimiento existente forma parte de la producción de nuevo conocimiento; en este sentido las propuestas arriba descritas constituyen cuatro formas distintas, con puntos de coincidencias, de acercamiento al estudio, análisis y comprensión de las teorías sociales.

Referencias bibliográficas

- Alexander, J. (1989). *Las teorías sociológicas desde la segunda guerra mundial. Análisis multidimensional*. Barcelona España: Gedisa, 315 pp.
- Campbell, T. (1985). *Siete teorías de la Sociedad*. Madrid: Cátedra, colección teorema. 275 pp.
- Comte, A. (1977). *Curso de filosofía positiva*. Madrid: Editorial Magisterio Español. 256 pp.
- Durkheim, E. (2001). *Las reglas del método sociológico*. México: Fondo de cultura económica. 208 pp.
- Kant, I. (2003). *Crítica de la razón pura*. En: *Biblioteca virtual universal*. Disponible en <http://www.biblioteca.org.ar/libros/89799.pdf>.
- Kuhn, T. (1980). *La estructura de las revoluciones científicas*. España: Fondo de Cultura Económica. 322 pp.
- Losada, R. y Casas, A. (2010). *Enfoques para el análisis político. Historia, epistemología y perspectivas de la ciencia política*. Bogotá: Editorial Pontificia Universidad Javeriana. 454 pp.
- Padrón, J. (2004). Aspectos clave en la evaluación de teorías. *Revista Copérnico*. Universidad Nacional Experimental de Guayana. Año I. N° 1. Julio-Diciembre, 2004. Disponible en http://copernico.uneg.edu.ve/numeros/c01/c01_art08.pdf.
- Padrón, J. (2007). Tendencias epistemológicas de la investigación científica en el siglo XXI. *Revista Cinta de Moebio*.
- Universidad de Chile. N° 28, marzo de 2007. Disponible en <http://www2.facso.uchile.cl/publicaciones/moebio/28/padron.html>.
- Popper, K. (1980). *La lógica de la investigación científica*. Madrid: Tecnos, 448 pp.



La desconcertante metodología científica de Teilhard de Chardin

Sophia Barrios*

Resumen

El presente ensayo pretende mostrar la manera cómo se puede generar conocimiento científico utilizando una metodología transdisciplinar, tal como lo hizo Teilhard de Chardin, quien tuvo una visión poco común entre las investigaciones científicas. La metodología usada ha sido de carácter documental, con revisión bibliográfica, análisis de la misma y los respectivos juicios de valor. Se concluye que la obra de Teilhard estuvo orientada a la construcción de una “Gran Síntesis” que unifica Mundo-Ciencia-Religión, usando simultáneamente el positivismo, filosofía, fenomenología y teología para generar su propuesta. Esa capacidad de “ver” todo el conjunto es lo que hace valiosa su obra. Por eso, para generar conocimiento se debe dejar de lado los prejuicios epistemológicos y atreverse a generar una propia cosmovisión.

Palabras clave: evolución, cristogénesis, ética.

* Doctoranda en Ciencias Humanas de la Universidad del Zulia. Magister Scientiae en Administración, Mención: Finanzas de la Universidad de los Andes, Mérida. Licenciada en Administración y Licenciada en Contaduría de la Universidad Nacional Experimental de los Llanos Occidentales Ezequiel Zamora (UNELLEZ, Barinas). Profesora a Dedicación Exclusiva, categoría Asistente en la UNELLEZ (período 2000-2008). Actualmente profesora a dedicación exclusiva, categoría Agregado en la Universidad de los Andes, Mérida, Venezuela, desde el 2008. Docente en las siguientes cátedras: Contabilidad Gubernamental, Desarrollo Organizacional, Teoría Administrativa I y II, Sistemas y Procedimientos Administrativos, Auditoría Administrativa. Correo electrónico: sophiacarol2011@gmail.com

The Disconcerting Scientific Methodology of Teilhard de Chardin

Abstract

This essay intends to show the way that scientific knowledge can be generated using a transdisciplinary methodology, as Teilhard de Chardin did, who had a new, unusual vision about scientific research. Methodology was of a documentary nature, with a review of literature, analysis of the same and retrospective value judgments. Conclusions were that the work of Teilhard was oriented toward constructing a “Great Synthesis” that unifies world-science-religion, using simultaneously, positivism, philosophy, phenomenology and theology to generate its proposal. This capacity to “see” the whole of things is what makes his work valuable. Therefore, to generate knowledge, epistemological prejudices should be left to one side and one should dare to generate a genuine cosmivision.

Key words: evolution, Christogenesis, ethics.

Introducción

Hay quienes piensan que la ciencia lo es todo o, al menos, es el medio principal del cual disponemos para saberlo todo, que las teorías generadas por ella son verdades absolutas, que sólo los intelectuales bien dotados pueden llegar a generarla, y que todo lo que en ella se produce es lo único que merece el título de *conocimiento*.

Si bien la ciencia es una forma de generar conocimiento válido y sistemático, no es la única manera. Creer que es así, sería convertir a la ciencia en un dogma que entrapa la actividad intelectual e investigativa. Por eso, muchos optan por hablar de *Modelos Epistémicos* como un modo de aceptar que el conocimiento se puede concebir desde distintas perspectivas o cosmovisiones, cada una con sus propios métodos, ideas, lenguaje, valores, semiótica y autores destacados. Ninguna metodología usada para generar conocimiento científico es mejor sobre otra, hay diversas maneras que son apreciables mientras mantengan cierta sistematización y rigurosidad en el proceso, todo dependerá de la orientación epistemológica de quien investiga.

Por lo general, una persona se orienta hacia una sola cosmovisión, tal como Platón se identificó con el idealismo, Aristóteles con el realismo, Bacón con el racionalismo, Auguste Comte con el

positivismo o Husserl con la fenomenología. Hay otros que prefieren generar su propia cosmovisión, y a lo mejor, sin proponérselo, se convierten en verdaderas mutaciones en la historia. Son espíritus gigantes que modelan capas y épocas de la humanidad en su pensamiento o quehacer. Teilhard de Chardin pertenece a ese tipo de personas, que sin ser filósofos geniales, ni fundadores de religión, ni santos, ni líderes políticos o revolucionarios de masa, sin embargo, representan figuras que han cambiado algo en nuestra época y se convierten en índice de un cambio de período histórico. B. Towers califica la obra de Teilhard como el mayor logro en razonamiento sintético desde el pensamiento de Aquino (De la Herrán, n.f).

Teilhard como sabio cristiano e investigador científico, se sintió llamado a restablecer el nexo entre el hombre moderno y la iglesia, entre Humanismo y Cristianismo, entre la pasión por construir la tierra y la pasión por alcanzar el cielo (Neira, 2013). Sin embargo, sus investigaciones suscitaron inquietud en el Vaticano y levantaron vivas oposiciones en ciertos medios teológicos. De hecho, muchas de sus obras fueron publicadas después de su muerte en 1955. Pero así como encontró detractores, también conquistó fervorosos partidarios en amplios sectores católicos y no católicos del mundo científico.

Teilhard se caracterizó por usar una metodología transdisciplinaria, porque visualizó la realidad desde diferentes enfoques sin detenerse en ninguno en particular, sino que atravesó varios dando grandes zancadas para culminar con una sola propuesta homogénea sobre la evolución de la humanidad. Su metodología fue “desconcertante”, tal como la califica Neira (2013), pero también su obra, porque se adelantó a su tiempo. En ese sentido, bien vale la pena conocer la obra de este Jesuita francés y hacer una revisión de la metodología que él mismo usó para generar este conocimiento transdisciplinar.

Desarrollo teórico

Esta parte se divide en dos secciones: la primera donde se explica la obra de Teilhard y segunda en la cual se expone la metodología para la generación de su genuino conocimiento.

1. El legado de Teilhard de Chardin

Teilhard apoya la teoría evolucionista de la Ciencia y no la fixista de la iglesia

Teilhard, nació en mayo de 1881 en Francia, el cuarto de una familia de once hijos, estudió letras (1902), filosofía (1905) y teología (1912), se convirtió en profesor de física y química en el Colegio de la Sagrada Familia en el Cairo (Egipto), se aficionó a la mineralogía y a la geología, y en sus tiempos libres se dedicó al estudio de la paleontología. Fue realizador de descubrimientos notables sobre los antecedentes del hombre, como el *Sinanthropus Pekinensis*, que le dio renombre en las esferas científicas, realizando para ello numerosas expediciones al lejano Oriente, China, Mongolia, Java y Birmania. Su pasión se centró en el hombre prehistórico y lo universal. El mismo Teilhard se definió a sí mismo como un híbrido:

Por mi educación y formación intelectual, pertenezco a los “hijos del cielo”, pero por mi carácter y mis estudios profesionales soy un “hijo de la tierra”. Situado así por la misma vida en el corazón de dos mundos (...), no he levantado ningún muro interior, sino que he dejado que actuasen libremente, una sobre otra, dos influencias aparentemente contrarias (Teilhard, 1934, citado por Neira, p. 12-13).

A pesar de su formación cristiana, Teilhard no pudo casarse con la idea de un universo creado por acción divina en seis días partiendo de la nada, tal como lo relata el Génesis (primer libro de la biblia), donde la creación es un proceso que tiene lugar por separación: la tierra de los cielos, la tierra de las aguas, la luz de la oscuridad. Este relato es una narración mítica que pretende dar respuesta al origen del universo y de la propia humanidad, pero es una idea fixista apoyada por la biblia, contraria a la teoría evolutiva avalada por la ciencia.

Teilhard como paleontólogo de oficio, apoyó la teoría evolucionista pero sin alejar a Dios de ese proceso creativo. Según él, el mundo material es una obra y un signo de Dios; pero simultáneamente afirmaba que todas las formas más elevadas de la materia, ya se trate de formas vivas o no vivas, se han derivado de las partículas materiales más simples por un proceso sucesivo de organización. Dado el estrecho contacto de Teilhard con la ciencia positiva, este sacerdote jesuita sabía que muchas pruebas hablaban a favor de la evolución, pruebas que provienen de la Anatomía, de la

Bioquímica comparada, de la Genética, de la Filosofía, de la Bioquímica, de la Biogeografía, de la Taxonomía y de la Embriología, todas juntas con las pruebas que ofrece la paleontología, producen una convergencia tan probativa que cualquier otra explicación se hace casi impensable. Tal como lo indica Neira (2013): “Ahora, un siglo después de El Origen de las Especies, es casi imposible encontrar un científico, ya sea cristiano o no cristiano, que trabaje en ciencias biológicas y que sea antievolucionista” (p. 59).

La Ley de Complejidad-Conciencia

Teilhard juzga posible formular una ley general a la que obedece la evolución sobre la tierra. Ley que vale no solo para la materia inanimada y la vida, sino también para la misma historia de la humanidad. Esta ley la denominó como *Ley de Complejificación* o *Ley de Complejidad-Conciencia*, según la cual, el Universo manifiesta una complejidad creciente: avanza en el sentido de construcciones cada vez más complejas (partículas nucleares- átomos- moléculas- células- organismos). Esta complejidad es una *heterogeneidad organizada*, es decir, un átomo es más complejo que un electrón, pero no por el número y la diversidad de los elementos englobados en cada caso, sino que depende de la variedad de las relaciones establecidas entre estos elementos.

Esta noción de complejidad es esencial en la teoría de Teilhard, porque le permite considerar la existencia de una complejidad máxima en el hombre, que le hace ser el centro del Universo. Millones de moléculas no bastan para hacer un hombre, existe una complejidad mayor que se encuentra en crecimiento. Esa complejidad no sólo se refiere a la parte física del individuo, sino a su capacidad de tener conciencia. La conciencia es lo que le permite querer ser cada vez mejor y conducirse hacia algo.

Siguiendo esa *Ley de Complejidad-Conciencia*, Teilhard - en su artículo “Reflexiones sobre la probabilidad científica”, publicado en 1951 - encuentra que el mundo se construye, ordena, organiza y aun en cierto modo se hace medible, a través de tres grandes pero lentos movimientos, o mejor tres fases de un único y mismo movimiento evolutivo: 1) El de la *Cosmogénesis*, el *origen del universo*, 2) El de la *Biogénesis*, el *origen de la vida* y 3) El de la *Antropogénesis*, el *origen del hombre*, siendo el Homo sapiens el embrión de toda la humanidad actual, de la hominización (Teilhard, citado por Neira, 2013, p. 77).

Teilhard pone especial énfasis en la última fase, pues la hominización se produce por una mutación de orden psíquico. Se pasa de la cefalización de los seres a la generación de la conciencia, en la que el hombre no solo conoce sino que sabe que conoce. Para Teilhard, el desarrollo anatómico y fisiológico del hombre, parece haberse detenido, pero no así su evolución desde el punto de vista interior o psíquico, a través de la conciencia.

Esa conciencia masiva de todos los seres humanos, es lo que Teilhard definió como noosfera, palabra que Chardin inventa en 1925, y que sería después adoptada por Eduardo Le Roy y Vernadsky. Para Teilhard la noosfera sería una corona de sustancias que envuelve a nuestra esfera terrestre, un estrato que conduce la energía liberada en el acto del pensamiento. No es palpable, es energía desprendida del pensamiento humano, pero no de manera individual sino colectiva, generando la “conciencia universal”. Con la noosfera, la tierra “encuentra su alma” (Ibídem, p. 100), y entra a una nueva fase de evolución: la humanización.

La Evolución se dirige hacia el Omega

La humanización representa una nueva etapa de evolución donde se encuentra el mundo actual. No es una evolución física sino espiritual del ser humano, no es individual sino colectiva. En esta etapa el hombre no solo es el espectador, también autor de lo que pueda suceder. Tiene conciencia sobre sí mismo, y es consciente de que él hace el porvenir.

Teilhard hace referencia a que la masa humana deberá pasar por una larga maduración, hasta llegar a un punto supremo de maduración colectiva. Pero no es una evolución a ciegas, sin norte. Se dirige hacia un punto de confluencia, es decir, a un Centro Personal y Trascendente, al que denomina OMEGA (última letra del alfabeto griego). Es por eso que se puede resumir la propuesta de evolución de Teilhard diciendo que la misma comienza con un ALFA (átomo primitivo), y termina en un OMEGA (Dios).

El OMEGA para Teilhard, es Dios, quien se convierte en motor, colector y consolidador hacia adelante de la evolución. Es el “foco universal de interiorización síquica, hacia donde la noosfera terrestre en vías de concentración parece destinada a llegar dentro de algunos millones de años” (Ibídem, p. 117). Así como se asume que la evolución es una ascensión hacia la conciencia, esta misma evolución debe culminar hacia adelante en alguna conciencia su-

perior, representada en Dios, quien visto como amor universal, es la única fuerza capaz de llevar a buen término la unificación de seres personales, unificándoles sin despersonalizarlos.

Dada su formación cristiana, Teilhard hace una evaluación de las distintas religiones, para ver cuál de todas apoya a la humanidad en su proceso evolutivo. De esta forma, concluye en su ensayo "El rebote humano de la evolución" en 1947, que la religión "más verdadera" es el Cristianismo, porque tiene: "una vitalidad intensa y una extraordinaria capacidad de adaptación, que le permite, al contrario de otras religiones, moverse con mucha más libertad en la zona de crecimiento de la noosfera" (Teilhard, citado por Neira, 2013, p. 148).

En este punto, Teilhard tiende un puente entre su revelación cristiana y su evolución histórica, e identifica al Cristo de la Revelación con el Omega de la Evolución. Es decir, le da un rostro o un personaje a ese Omega que constituye el Centro Trascendente de la Humanidad, dada en la figura de Cristo. Ello le permite prolongar la "Cosmogénesis" en una "Cristogénesis". Se visualiza a Cristo como ejemplo a seguir, ya que su vida y enseñanzas ilustran lo que es la trascendencia humana y cómo alcanzarla. Así como nació Cristo en el universo, así también debe nacer dentro de cada uno de nosotros. Cristo en sí, no es un cuerpo, es una conciencia, o sea el Yo Superior que todo lo puede, todo lo sabe, todo lo domina; que es infinito consuelo, infinito amor y ternura. Tal como lo describe Méndez (2007):

¿Qué es pues el Cristo? Es la expresión de las tres condiciones: Conciencia, Inteligencia y Amor en sus más altos grados. Amor en su grado más puro, es voluntad purísima, la de Dios mismo. Es inteligencia, purísima, altísima, como Dios mismo. Es la esencia de la Divinidad. Es todo lo que somos pero en la escala más alta, más pura, noble, buena y perfecta. Es la esencia de la Verdad. Es el patrón y diseño de la Voluntad de Dios para nosotros (p 125).

La humanidad debe evolucionar en el sentido de parecerse cada vez más a ese diseño divino (Cristo), para hacernos cada vez mejores, más puros, más inteligentes, más vivos. De llegar a lograrlo, todos en conjunto, sería como hacer de la tierra, un cielo.

Según Teilhard, la convergencia continuada de la noosfera hacia su máximo de temperatura psíquica, permitirá llegar a un "fin", pero es un fin que señala más bien el principio de algo nuevo, así como el final de la etapa de un bebé es el principio de la niñez, el final del mundo señala el principio, el surgir de una existencia radicalmente nueva.

Una Energética o Ética Cristiana

La propuesta de Teilhard tiene profundas implicaciones ético-religiosas, ya que nos da directrices serias para tener una buena moral y hacer una buena política. Su propuesta no está hecha para apilarla entre los principales pensadores acerca del universo y la humanidad, sino para convertirla en acción, al presentar varios puntos de vista de gran valor orientador sobre cómo debe vivir el hombre en su conjunto (como colectivo) para mantenerse en ese proceso evolutivo de espiritualización.

En este sentido, Teilhard, en su ensayo “Mi Universo” escrito en 1924, habla de una *Ética de Conquista*, ya que para ser fiel a Dios, el hombre debe aceptar, como un deber fundamental, desarrollarse a sí mismo y *conquistar* el mundo, siendo Cristo el que lo impulsa hacia adelante. Según esta ética, el hombre tiene la obligación y la voluntad de: 1) unificar y desarrollarse a sí mismo, y 2) unificar y conquistar el mundo que le rodea. Para Teilhard: “No importa que nuestra acción sea humilde y quede en secreto, con tal de que se oriente hacia la unificación, en última instancia se dirige a Cristo” (Teilhard citado en Neira 2013, p. 189).

La *Ética de Conquista* es una moral dinámica que abarca mucho más de lo que alcanza la moral corriente, que es estática. Según Teilhard, han abundado las normas morales como un sistema fijo de derechos y deberes que trata de establecer y mantener un equilibrio estático entre individuos. Pero este conjunto de normas más bien limitan las energías, restringen las fuerzas. Y es que la visión del hombre, según la cual estas normas se generaron, era que el hombre es un ser absoluto, cuya autonomía era necesario proteger. Pero si se considera que éste no es un ser independiente o absoluto, sino que es parte de una comunidad, un elemento de un mundo en evolución, y por lo tanto, está destinado a completarse en una conciencia humana colectiva de orden más alto, entonces debemos volver a examinar nuestro código moral. El problema ahora ya no es proteger al individuo y preservar sus derechos, sino guiarlo hacia su plenitud personal.

Esta idea de Teilhard era también apoyada por Julian Huxley, biólogo evolutivo inglés quien reconoció que la humanidad estaba a cargo de su propio destino, lo que planteaba la necesidad de un sentido de dirección y de un nuevo sistema de ética. Según Atkinson y Field (1995):

Julian Huxley afirmaba que lo justo y lo correcto es poner por obra las siempre nuevas posibilidades de la evolución, respetando la individualidad humana y fomentando su desarrollo más pleno, y construyendo un mecanismo para alcanzar una evolución social ulterior en consonancia con estos objetivos. La humanidad es el director ejecutivo del proyecto cósmico de la evolución, y debería conducirlo en la dirección más adecuada (Atkinson y Field, 1995. p. 565)

Para propiciar una moralidad dinámica y renovada, Teilhard estableció tres principios generales, en su escrito “Teología del cristiano en el mundo. Verbo Divino”, publicado en 1972 (citado en Neira, 2013, p. 190). Tales principios son:

1. “No es, finalmente, bueno sino lo que contribuye al crecimiento progresivo del espíritu”: durante el pasado, el hombre tenía el derecho de emplear su vida como mejor le pareciera, con tal de que no quebrantara los derechos de ningún otro. Pero ahora vemos que ningún uso de la vida ni de los talentos personales son moralmente correctos a no ser que, de alguna forma, se empleen en servicio de la humanidad. Para Teilhard, la posesión de las riquezas es moralmente buena solo en la medida en que tales riquezas trabajan en la dirección del espíritu.

Al respecto, se han generado muchas corrientes económicas que tratan de “igualar” las riquezas entre la sociedad, sin embargo, hay una propuesta que realiza un economista venezolano quien desde los años 90 ha intentado hacer una aproximación entre la ética y la religión con la economía. Se trata del Dr. Emeterio Gómez, quien propuso en el 2007 un nuevo tipo de capitalismo denominado El Capitalismo Solidario, en el cual la empresa logra establecer su conexión espiritual con los hombres y con la sociedad dentro de la que actúa, de tal manera que el empresario pueda, por ejemplo, flexibilizar esa “necesidad de maximizar la ganancia” –siempre dentro de los márgenes que la realidad le impone- a cambio de generar un determinado bien para la sociedad. Para Emeterio esta propuesta no es sólo tener responsabilidad social, sino algo que va mucho más allá:

...no se trata en realidad (sólo) de la posibilidad de crear una nueva forma concreta de organización económica- centrada en la solidaridad-, se trata de la necesidad y la posibilidad de desarrollar una nueva Civilización basada en una visión superior del Ser Humano; una cultura constituida alrededor del Espíritu y de la dimensión religiosa del hombre (Gómez, 2007, p. 57)

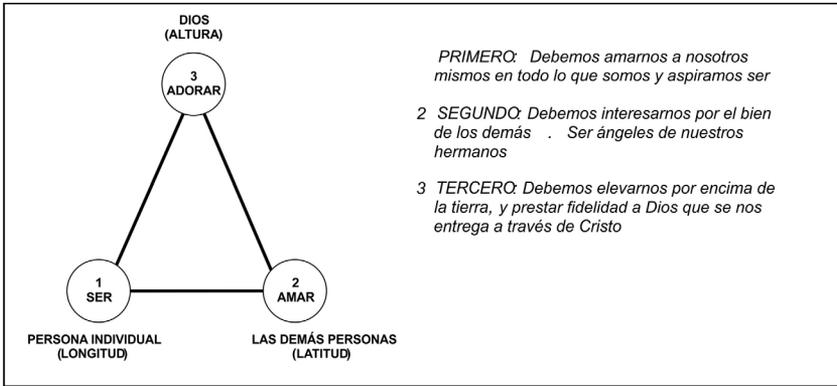
Esta propuesta de Emeterio Gómez representa tan sólo un ápice de las múltiples aplicaciones de la propuesta de Teilhard en los distintos ámbitos de nuestra sociedad, y el interés cada vez más creciente, por alcanzar cierto grado de espiritualidad colectiva.

2. “Es bueno- al menos fundamental y parcialmente-todo lo que procure un crecimiento de espíritu”: Todo lo que es bueno, todo lo que posee una fuerza ascensional y puede promover una conciencia humana más alta y un crecimiento espiritual, debe ser reconocido y desarrollado. En este sentido, no es necesario dedicarse sólo a realizar actividades caritativas o de evangelización, pues “comulgamos con Cristo mediante nuestra total acción. Los trabajos materiales nos acercan también a Dios” (Neira, 2013, p. 194). En ese sentido, no importa el trabajo que tengamos, si es ordinario o sublime, fastidioso o apasionante, cada persona tienen la dicha de pensar que el fruto de su trabajo está siendo esperado por otra persona, y por eso- en nombre de nuestra fe- tenemos el derecho y el deber de apasionarnos por las cosas de la tierra.

3. “Es, finalmente, lo mejor aquello que asegure su más alto desarrollo a las potencias espirituales de la tierra”: para Teilhard, la moral renovada y dinámica es una moral religiosa y teísta, que está inclinada al futuro, en la prosecución de un Dios. No basta, pues, con desarrollarse y darse a los demás, hay que orientar la vida a algo y hacia alguien más grande que uno mismo. Es decir: **Ser-Amar-Adorar** son los tres movimientos que se encadenan a una dirección ascensional de la existencia, como componentes obligados de toda felicidad, o dicho de otra manera según Teilhard, “para ser plenamente el hombre debe: 1) Centrarse sobre sí, 2) Descentrarse sobre el otro y 3) Supercentrarse sobre uno mayor a él” (Neira, 2013, p. 206). Esta concepción se asemeja mucho al que años después expresaría el gran líder de la integración racial en USA, Martín Luther- King, sobre lo que él consideraba como una vida completa: “Toda vida completa tiene tres dimensiones: longitud, latitud y altura. Nuestra vida ha de formar un triángulo equilátero: en un ángulo la persona individual; en otro, los demás; en el vértice, Dios” (Neira, 1988, p. 13), la cual se representa en la Figura 1.

En resumen, para Teilhard, la humanidad no debe simplemente conducirse hacia un bienestar económico, porque sería traicionar la verdadera “sed” del hombre; aparte de llevarlo hacia un mayor Bien- Estar, es importante que el impulso de la humanidad sea hacia un Mas- Ser, que es la sed verdadera del alma.

Figura 1
La vida completa según la visión de Martín Luther- King



Fuente: Elaboración propia, basado en Neira (1988), p. 13-17.

George Barbour, geólogo británico que trabajó durante mucho tiempo junto a Teilhard en China, relata la conversación sostenida con él en New York:

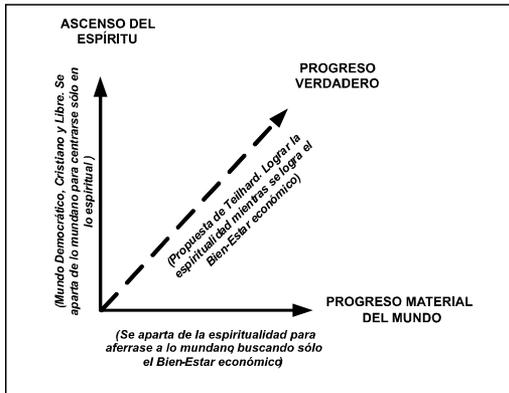
La evolución- me dijo- tiene que ir hacia-adelante y hacia-arriba. Utilizando su dedo índice como vector, Teilhard lo desplazó en el aire horizontalmente para señalar el progreso material en el mundo, fin de los comunistas, y luego verticalmente para indicar el ascenso del espíritu en un mundo democrático, cristiano y libre. La verdadera dirección del progreso tiene que ser la resultante del vector en diagonal, dirigida a la vez hacia-adelante y hacia-lo alto. Es la dirección en que tiene que ir la raza humana para alcanzar su fin último (Neira, 2013, p. 286)

En la Figura 2 se representa este relato de Teilhard, que muestra su idea sobre la dirección que debe tomar la humanidad para dirigirse a esa evolución tan deseada.

II. Metodología usada por Teilhar

Alguien ha llamado a Teilhard el “Pontifex” del pensamiento moderno, pues intentó tender un puente nuevo para unir las dos riberas por entre las cuales corre el fluir de nuestra humanidad: Ciencia y Religión, Mundo y Dios. Intención nada fácil en el ambiente católico ortodoxo de la época (principios de los años 1900).

Figura 2
Dirección que debe tomar la humanidad para evolucionar,
según Teilhard (Hacia-adelante y hacia-arriba)



Fuente: Elaboración propia basado en Neira (2013), p. 286.

En sí, lo nuevo de Teilhard no está en los principios espirituales que la inspiran- que son la tradición cristiana de hace 20 siglos- ni reside en el campo de la teoría evolutiva en donde no hace pronunciamientos originales, sino que lo nuevo está en su amplia visión sobre el universo y la humanidad y en la sugerencia de actitudes prácticas correspondientes a ese hecho, lo que le llevó a proponer una *nueva ética o energética humana*, basándose en la antigua experiencia cristiana, pero adaptada al nuevo hombre nacido en nuestra época.

Resulta difícil identificar la propuesta de Teilhard con alguna de las categorías clásicas de: ciencia, teología o filosofía, pues realmente toca a las tres simultáneamente pero sin sumergirse en ellas.

En cuanto a ciencia, Teilhard parte de la ciencia positiva para aceptar la teoría del evolucionismo por encima de la del creacionismo a pesar de ser un sacerdote y haber sido formado dentro de cánones católicos que para aquella época eran ortodoxos.

En ciencia positiva, los investigadores combinan sus sentidos a través de la experiencia, los pulen por el raciocinio, y los prueban mediante los números. La investigación de esta ciencia es rigurosa, y se basa en el método científico, busca leyes, normas, postulados o axiomas que hagan la función de guía a todo aquel que desee seguir sus pasos y no se pierda en las veredas de la divagación. La paleontología califica como una ciencia positiva, pues estudia e interpreta el pasado de la vida sobre la tierra a tra-

vés de los fósiles, hace uso de métodos mecánicos y químicos en sus investigaciones, así como los datos de disciplinas como la bioquímica, la física o las matemáticas, en especial la estadística, además de ofrecer información valiosa para la geología histórica.

La propuesta de evolución de Teilhard tiene aspectos de esta ciencia positiva, al integrar los datos que se han generado en ella, respecto a la evolución, para incluirlos a su visión cósmica. Sin embargo, la misma paleontología humana tiene sus propias limitaciones para enmarcar todos sus estudios como positivistas, pues no todos son susceptibles de ser analizados con los métodos propios de la ciencia experimental, al considerar que no dejan una huella en el registro fósil o no pueden ser objeto de estudio de la biología molecular, como lo es el tema de la evolución. Tal como lo señala Artigas citado por Marmelada (2002):

Los árboles genealógicos de las líneas de la evolución que adornan nuestros manuales no contienen datos más que en las extremidades y en los nudos de sus ramas; el resto son deducciones, ciertamente plausibles, pero que no vienen confirmadas por ningún fósil (p. 2).

Por eso cuando se habla de Cosmología, se hace más uso de la Filosofía que de la ciencia positiva, aunque bien se pueda partir de ciertos datos sustentados por ésta última. Las líneas y flechas que unen los extremos o nudos de las ramas de la evolución, son simples hipótesis, las cuales no pueden ser consideradas como certezas. Sin embargo, muchas de ellas son reconocidas como plausibles en el plano científico hasta la aparición de otra hipótesis mejor que la desplace. La Teoría del Big Bang (Gran explosión) o del Átomo primitivo como la considera Teilhard es ampliamente aceptada por la comunidad científica, a pesar de estar llena de muchos vacíos, que no se pueden resolver experimentalmente sino filosóficamente.

Es la filosofía como matriz mayor de los saberes y donde converge el conocimiento, la cual permite a Teilhard generar sus dos postulados básicos: la primacía del psiquismo, que hace al hombre de una importancia primordial, y la conciencia social, o noosfera que según Teilhard, ha de crecer, hacia la unidad.

Sin embargo, la filosofía en su naturaleza, busca el saber por el saber mismo, sin un fin pragmático. Pero la idea de Teilhard no era sólo hablar de la evolución, sino buscar un sentido práctico al ser humano en su convivencia social, un sentido moral al respeto por el otro, ya que según Neira (2013):

No se puede, en efecto, averiguar de qué manera debe vivir el hombre, para que funcione bien, sin reunir los datos que nos suministran las ciencias acerca del hombre. Para proyectar lo que debemos ser es preciso conocer lo que somos (p.185).

En otras palabras, no se puede decir lo que el hombre debe hacer, ni hacia donde debe dirigirse, si antes el mismo hombre no es consciente de qué es (aspecto que Teilhard trata de explicar mediante su teoría evolutiva). Por eso Teilhard hace referencia no sólo a una Ética de Conquista (estudio de la filosofía), sino también de una moral dinámica (ámbito práctico de la ética), denominando él mismo a su filosofía, una filosofía de acción.

En este sentido, aun cuando el mismo Teilhard declaraba su poco afecto a la especulación filosófica, se ve en la obligación de usar la filosofía para generar premisas que le permiten adentrarse en el mundo de la Fenomenología.

Para Husserl la fenomenología era el método para hacer de la filosofía una ciencia estricta y también era el camino para hacer ver el funcionamiento de la conciencia como subjetividad trascendental. La expresión “fenomenología” es la denominación del método de la filosofía científica.

La filosofía es una ciencia del ser, no es una ciencia del ente. La filosofía es la interpretación teórico-conceptual del ser, de su estructura y de sus posibilidades. Es ontológica. Sin embargo, dado que el ser está ligado a un ente, la filosofía- como ciencia del ser- debe efectuar una determinada postura respecto del ente y llevar a cabo una determinada posición del ente. Por su parte, la concepción del mundo es un conocimiento ponente del ente, ya que es un reflejo del ser social y depende del nivel de los conocimientos humanos alcanzados en el período histórico dado, así como del régimen social. La toma de postura ponente respecto del ente, no es ontológica, sino óptica. Y es aquí donde se concibe a la fenomenología, y a la obra de Teilhard.

La visión de Teilhard de una evolución que atraviesa tres etapas: La Cosmogénesis, la Biogénesis y la Antropogénesis, la existencia de una Noosfera o conciencia colectiva que evoluciona en sí misma hacia un gran centro Omega único, es una concepción fenomenológica. En su obra “El Fenómeno Humano”, Teilhard expone la fenomenología de la evolución bajo la forma de una ley de recurrencia: La Ley de Complejidad-Conciencia. El mismo título de la obra expresa su contenido y su método: un estudio del hombre pero tal como se presenta (“aparece”) en su origen y desarrollo a los ojos escrutadores de la ciencia. Según Neira (2013):

Al leer este libro no se puede perder de vista el punto de enfoque fenomenológico en que se sitúa su autor: el de la ciencia integral que quiere “salvar” los fenómenos, pero sin ir por sí misma “más allá” del fenómeno. Sólo el fenómeno, pero todo el fenómeno (p. 35).

Esa frase “Sólo el fenómeno, pero todo el fenómeno” que el mismo Teilhard expresó, es el objeto de su razón. “Todo el fenómeno” significaba que su observación y su experiencia no se centran sólo en el hombre como individuo independiente, sino que tenían que ser desarrolladas desde el marco de la humanidad y de un futuro de la misma, hacia donde el hombre, en su conjunto como colectivo, debe converger (el hombre en su sentido físico y espiritual en su conjunto).

La posición de Teilhard, entonces, frente al “ente” era eminentemente espiritualista y personalista. Pero no por ello carecía de validez, pues muy bien se circunscribía dentro de la fenomenología. Dentro de este ámbito, se puede distinguir el ser del ente de acuerdo con su esencia. Husserl llama “esencia” a lo que se encuentra en el ser autárquico de un individuo constituyendo lo que él es, y que se logra conocer mediante una intuición esencial (ideación) pero no por intuición sensible (experiencia física). En efecto, Teilhard no genera su obra partiendo de la experiencia física o de la intuición sensible, pues nunca un mismo hombre puede ser espectador de la evolución del universo o de la humanidad, porque éste es un proceso lento que no es palpable. Sin embargo, sí recurre Teilhard, como buen fenomenólogo, a la intuición esencial, es decir, al mundo de las ideas.

Heidegger denomina a esta intuición, como “intuición de esencias”:

Así, por ejemplo, la determinación de la relación estructural entre sujeto y predicado en una proposición en general ni puede ser vista con los ojos, ni oída con los oídos; pero tampoco estamos en disposición de imaginar a propósito de ello lo que a voluntad se quiera, sino que de lo que se trata es de mostrar como tal, en una proposición establecida de forma viva, a la relación proposicional que ahí radica, traer ante la vista desde la relación misma, hacer “evidente” lo que ella es, su esencia (Heidegger, 1992, p. 73)

En este sentido, la intuición no es una opinión sin fundamento, es como decía, Husserl, una intuición aprehendida en forma reflexiva, es decir que tiene un carácter teórico-cognoscitivo y

se hace mediante la reflexión. Es la intuición la que genera el conocimiento fenomenológico. Tal como lo expresa Gómez-Heras (1989):

El modo de conocimiento (...) es la intuición de aquellas estructuras esenciales que constituyen el a priori o experiencia precientífica, subyacente al conocimiento de las ciencias. La evidencia y la certeza conseguidas no pertenecen al mundo objetivo. Su lugar es la Lebenswelt del sujeto, en cuanto reino de evidencias originarias, cuya dignidad sobrepasa las evidencias que puedan adquirirse en los saberes lógico-científicos. La intuición es un modo de conocimiento por presencia de lo conocido (p. 215)

En otras palabras, la intuición, generadora del conocimiento se basa en la conciencia, y ésta se justifica en las cosas mismas, en lo que pasa con ellas. Es lo que se llama la “experiencia fenomenológica”, como la denominó Scheler, es **el modo de ver las cosas**, que según Husserl, hace que la fenomenología “represente al empirismo y positivismo puros rectamente comprendidos” (Heidegger, 1992, p. 73)

En fenomenología se habla de experiencias pero no en el sentido Kantiano, no es una experiencia física de algo vivido (de certeza como objetividad), sino que es más bien una experiencia de la conciencia (el conocimiento de la autoconciencia). Es el conocimiento sobre las cosas y asuntos en sentido amplio, es el retorno a la intuición (reflexiva) como lo que prueba la verdad.

En este sentido Teilhard parte de su conciencia, como “hijo de la tierra” e “hijo del cielo”, como el mismo se autodenominó, para “ver” la evolución de la humanidad, considerada ésta como un todo que necesita dirigirse hacia un mismo norte (Omega) para poder trascender. El pensamiento de Teilhard era un compuesto arriesgado: sus razonamientos filosóficos estaban vertebrados por componentes conceptuales cristianos clásicos y por otros originales, procedentes de la reflexión “cristocéntrica” de su experiencia científica y macrofenomenológica. Sus proposiciones no son el resultado de un frío razonamiento discursivo, más bien son un conjunto de intuiciones geniales, obtenidas como consecuencia de una maduración, de una voluntad, de una experiencia y de una transformación mística continua.

A pesar de lo arriesgado, el pensamiento de Teilhard era muy consecuente. No era subjetivismo caprichoso. Era fenomenológi-

co y obedecía a una lógica coherente. Ello implicaba la necesidad objetiva de una cierta validez y fiabilidad en sus resultados.

A pesar de lo expuesto anteriormente respecto a la fenomenología, Teilhard no considera que su obra se pueda circunscribir en alguna de las fenomenologías propuestas por filósofos reconocidos como Heidegger o Husserl. Teilhard catalogó su fenomenología como una hiper-física, ya que da por supuesto que su obra se basa en la ciencia, pero a su vez, la rebasa.

Hiper-física es “ver” las grandes líneas que hay en la estructura de la realidad y que se pone de manifiesto por una comparación entre los resultados de las ciencias positivas. Se puede decir que la metodología científica de Teilhard es una especie de “cosmología” en el sentido global como la entendían los primeros presocráticos. Solo que esta cosmología es evolutiva y antropocéntrica pues tiene por objeto el mundo en génesis, centrado en el hombre. Teilhard, en este sentido, no pretendió solamente afirmar una dirección definida de desarrollo, sino una dirección de vida, la cual llega a ser también la dirección más general del cosmos. Su base, pues no está en la biología, sino en la intuición de Teilhard acerca del primado cósmico-evolutivo del hombre.

Por otro lado, Teilhard, para darle un sentido cristiano a su teoría, hace uso de la **teología o ciencia del dato judeo-cristiana** revelado por Dios. Su obra constituye una especie de fenomenología del acontecimiento cristiano, pues trata de hacer una reflexión sintética sobre el conjunto del “fenómeno humano”, con el fin de poner de relieve los lazos que unen entre sí a los principales datos revelados y a insertarlos en la moderna visión científica del mundo. Teilhard tiene en cuenta para ello los sucesos fundamentales de la Revelación Cristiana: Creación, encarnación, redención, iglesia, eucaristía, parusía y los relaciona entre sí.

Sin la influencia de la Teología cristiana, Teilhard no hubiese llegado a muchas de las conclusiones que forman parte fundamental de su obra. Haciendo uso de sus conocimientos teológicos, plantea la necesidad de un nuevo cristiano, que debe ir “hacia-adelante” y “hacia-lo alto” simultáneamente. En este sentido, propone otro sentido de la cruz de Cristo, el cual no debe ser visto como un símbolo de tristeza o de restricción. La cruz nos invita a la ascensión, nos fuerza a llegar hasta ese punto crítico de evolución donde toda la humanidad trascenderá a un nuevo nivel de espiritualidad. El cristiano no debe desaparecer en la sombra de la Cruz, sino más bien aparecer en su luz. Tarea nada fácil, pero

como dice Teilhard no hay cima sin abismo; y él confía que la humanidad llegará hasta ese punto, cuando despierte en el colectivo ese deseo de superación, el cual aún no se ha presentado porque ciertas aspiraciones no aparecen sino con la edad, con una edad a la que la humanidad no ha llegado todavía.

Conclusiones

Teilhard se caracterizó por mantener una dialéctica relacionada con extremos que, para muchos, eran irreconciliables, tales como: ciencia y religión, materialidad y espiritualidad, física y mística, individuo y humanidad, pasado y futuro, persona y Dios. Su obra no se puede clasificar como positivista, ni filosófica, ni fenomenológica, ni teológica, sino como una combinación de todas simultáneamente. Por eso se considera que Teilhard se orientó a la construcción de una GRAN SISTENSIS que unifica Mundo-Ciencia-Religión. Es una síntesis por convergencia entre los datos sustanciales del cristianismo perenne y los datos científicos de un evolucionismo moderno.

La capacidad de Teilhard, de engranar todos los “pedazos” dispersos de la evolución, para armar un único “rompecabezas”, haciendo uso de distintos métodos de generación de conocimiento tan distantes entre sí, con esa capacidad de “ver” todo el conjunto y no los compartimientos estancos a los que estamos acostumbrados en ciencia, es lo que hace valiosa su obra. El no quedarse sólo con la explicación de lo que pudo haber ocurrido en el pasado, para justificar el presente, sino su capacidad de usar esto para generar una motivación hacia el futuro de la humanidad, es lo que inmortaliza su obra. Teilhard no se queda en los ladrillos, olvidando al edificio que estos ladrillos conforman, como lo hacen la mayoría de los científicos positivos.

El historiador Fustel de Coulanges, citado por De la Herrán, (n.f) escribió hace casi 100 años: “Se necesita todo un siglo de análisis para tener un día de síntesis”. Por eso, el hecho de que Teilhard haya dedicado casi toda su vida al desarrollo de esta síntesis o unidad como se le puede denominar a su método, hace que su obra no pueda pasar desapercibida, ni por una humanidad que requiere corregirse a sí misma para salir de la crisis ética en la que se encuentra, ni por una sociedad científica que, en su mayoría, apuesta a una sola manera de generar conocimiento.

Con la obra de Teilhard, se reconoce la existencia de diversas formas de conocimiento humano; todas ellas con una validez objetiva adecuada a sus métodos de investigación propios; y a sus correspondientes objetos de estudio. No es necesario seguir una corriente epistemológica ya establecida, se puede generar una transdisciplinariedad como en el caso de Teilhard, o una nueva corriente o cosmovisión para generar el conocimiento. Se debe dejar de lado los prejuicios ideológicos y tener la mente abierta ante cualquier idea, porque esta puede ser semilla de una investigación.

Al final, Dios siempre será el alfa y el omega de todo, tal como lo planteaba Teilhard, incluso en el mismo proceso de generación de conocimiento. Está al principio porque cada uno de nosotros nace con una luz que nos hace tener esa “curiosidad” por ciertas cosas, la habilidad o el arte de “ver” o “apreciar” cosas que para los demás son desapercibidas, y que constituye el motor de toda investigación. Y al final, porque la mayoría de las investigaciones van dirigidas a mejorar la calidad de vida del hombre en la tierra. El verdadero conocimiento es el que nos lleva al amor hacia el prójimo que al final de cuenta, va dirigido a Dios mismo, en la representación de Cristo.

Referencias bibliográficas

- Atkinson, D. y Field, D. (1995). *Diccionario de Ética Cristiana y Teología Pastoral*. [Libro en línea]. España: Editorial CLIE. Disponible en: http://books.google.co.ve/books?id=9C4Ps2ZeeE4C&pg=PA524&lpg=PA524&dq=energetica+cristiana&source=bl&ots=rqHuUmp3Pc&sig=EGJpHk3EdufA0AVuDSRt7yrXW_I&hl=es&sa=X&ei=Z21DVJnYAemRsQT23YLACA&ved=0CE0Q6AEwCA#v=onepage&q=energetica%20cristiana&f=false [Consulta: 2014, Octubre 19].
- De la Herrán, A. (n.f). *Teilhard de Chardin. ¿Será Teilhardiana la Educación del Futuro?* Disponible en: http://www.redcientifica.com/gaia/tc/tc1_c.htm [Consulta: 2014, Octubre 20].
- Gómez-Heras, J. (1989). *El Apriori del Mundo de la Vida. Fundamentación fenomenológica de una ética de la ciencia y de la técnica*. [Libro en línea]. España: Editorial Anthropos. Disponible en: http://books.google.co.ve/books?id=EMOzNX1_MnIC&pg=PA215&dq=INTUICION%20COMO+GENERADORA+DEL+CONOCIMIENTO&hl=es&sa=X&ei=aOZKVMC7McmPNrmZgoAC&ved=0CCAQ6AEwAQ#v=onepage&q=INTUICION%20COMO%20GENERADORA%20DEL%20CONOCIMIENTO&f=false [Consulta: 2014, Octubre 26].

- Gómez, E. (2007). *Capitalismo Solidario. Versus Socialismo del Siglo XXI*. Venezuela: Editorial CEC, S.A. Libros de El Nacional.
- Heidegger, M. (1992). *La Fenomenología del Espíritu de Hegel*. España: Editorial Alianza.
- Marmelada, C. (2002). *Cientificismo positivista y ciencia positiva hoy*. [Documento en línea]. Conferencia pronunciada en las Jornadas Humanistas el 23 de agosto del 2002 en España. Disponible en: <http://www.unav.es/cryf/cientificismoyciencia.html>. [Consulta en Octubre 22, 2014].
- Méndez, C. (2007). *Metafísica*. Volumen I. Venezuela: Bienes Lacónica C.A.
- Neira, E. (1988). *Guía Ética. Para jóvenes y no tan Jóvenes*. Venezuela: Pastoral Universitaria y el Consejo de Publicaciones de la Universidad de Los Andes en Mérida.
- Neira, E. (2013). *Del Átomo a Omega. El Pensamiento Evolutivo de Teilhard de Chardin*. España: Bubok Publishing S.L.