

ISSN: 2788 - 6557 // ISSNL: 2788 - 6557
Volumen 3 • Nº 2 • jul- dic 2021



PANEL

Revista de Administración y Economía

Editorial
Yvaga



ISSN: 2788 - 6557 // ISSNL: 2788 - 6557

Volumen 3 • Nº 2 • jul- dic 2021



PANEL

Revista de Administración y Economía

Editorial
Yvaga



EDITORA

M. Sc. Laura Raquel Cardozo Rojas
Universidad Privada del Valle, Santa Cruz, Bolivia

CONSEJO EDITORIAL

Ph. D. Walter Erwin Morales Carrasco
Universidad Católica Boliviana San Pablo.
Santa Cruz, Bolivia

Ph. D. Bernardo Fernández Tellería
Universidad Autónoma Gabriel René Moreno.
Santa Cruz, Bolivia

Ph. D. Oscar Molina Tejerina
Universidad Privada Boliviana. Santa Cruz, Bolivia

Ph. D. Franz Luis Flores Castro
Universidad San Francisco Xavier de Chuquisaca.
Santa Cruz, Bolivia

Ph. D. Jesús Alejandro Mogrovejo Monasterios
Universidad Católica Boliviana San Pablo.
Santa Cruz, Bolivia

Ph. D. Héctor Ernesto Sheriff Beltrán
Universidad Católica Boliviana San Pablo.
La Paz, Bolivia

COMITÉ CIENTÍFICO

M. Sc. Amasias Mario Lucas Calani
Universidad Adventista de Bolivia, Bolivia

M. Sc. Gustavo Barja Deuer
Universidad Andina Simón Bolívar, Bolivia

M. Sc. Eileen Cedeño Flores
Universidad de Guayaquil, Ecuador

M. Sc. Luis Felipe Brito Gaona
Universidad Técnica de Machala, Ecuador

COMITÉ EVALUADOR

M. Sc. José Lauro Copana Ordoñez
Universidad Mayor de San Andrés, Bolivia

M. Sc. Amasias Mario Lucas Calani
Universidad Adventista de Bolivia, Bolivia

M. Sc. Gustavo Barja Deuer
Universidad Andina Simón Bolívar, Bolivia

M. Sc. Carlos Hernán Cubillos Calderón
Universidad del Tolima, Colombia

M. Sc. Brenda Elizabeth Oña Sinchiguano
Universidad Técnica de Cotopaxi, Ecuador

M. Sc. Rosa Elvira Salazar Cantuñi
Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, Ecuador

M. Sc. Jenny Cristina Cervantes Intriago
Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Ecuador

M. Sc. Daniel Jacobo Andrade Pesantez
Universidad Católica de Cuenca, Ecuador

EQUIPO TÉCNICO

Diseñadora
Lcda. Danissa Colmenares

Diagramadora
Lcda. Alba Gil

Traductor
Dr. Emilio Arévalo

Soporte Técnico
Ing. Jeancarlos Montero

PANEL - Revista de Administración y Economía

ENFOQUE Y ALCANCE

PANEL - Revista de Administración y Economía es una publicación que compila en su contenido artículos científicos, procedentes de resultados de investigaciones en torno a las ciencias administrativas, la economía y sus derivaciones. Ésta es arbitrada y publicada en formato electrónico cada seis meses desde julio de 2019 por la Editorial Yvaga, organización a cargo de todo el proceso editorial.

Su propósito es contribuir en la socialización de obras científicas novedosas que propicien el debate crítico y reflexivo, para el desarrollo académico y el crecimiento económico y productivo de Bolivia y Latinoamérica.

Se vislumbra como la mejor vía de divulgación científica y pretende alcanzar los mejores estándares de calidad para ser un referente en el mundo empresarial y académico, a nivel global. Su público objetivo está conformado por académicos e investigadores, encaminados al progreso y actualización constante, en contenidos afines a los ejes temáticos de PANEL.

La revista publica dos números al año y admite contribuciones en español e inglés, las cuales son valoradas por un Comité Editorial internacional, y a su vez por pares de expertos externos. Además, permite el acceso libre a su contenido.

POLÍTICAS DE SECCIONES

Como medio de consulta científica y comprometida a presentar material novedoso, PANEL pone a disposición cuatro secciones de interés para los lectores:

Artículos originales de investigación. Presenta hallazgos científicos originales que contemplan temas relevantes en el desenvolvimiento de los procesos administrativos en las organizaciones y la economía en todos sus niveles. Debe poner en manifiesto información veraz correspondiente a la investigación conforme al rigor científico. Los trabajos deben tener una extensión máxima de 7000 palabras.

Artículos de revisión. Presenta un reconocimiento selectivo y crítico sobre una temática en particular. Aporta con una perspectiva basada en el análisis de la bibliografía existente. Los trabajos deben tener una extensión máxima de 6000 palabras.

Ensayos. Ensayos críticos y objetivos sobre temáticas relacionadas con la economía y la administración, el autor deberá presentar sus criterios a partir de información objetiva. Los trabajos deben tener una extensión máxima de 3000 palabras.

Reseñas de libros. Estudio de obras especializadas en la temática de la revista. Debe contemplar el análisis de los objetivos, sus alcances y valorar los beneficios que puede aportar al conocimiento científico. Los trabajos deben tener una extensión máxima de 1000 palabras.

PROCESO DE EVALUACIÓN POR PARES

El proceso de evaluación se lleva a cabo a través de pares y a doble ciego, es decir, que se desconocen los datos de los implicados en el proceso. La Editorial Yvaga asigna para tal fin árbitros expertos en la materia abordada en el artículo.

En primera instancia el Comité Editorial estima si el manuscrito cumple con el objeto principal de la revista en cuanto a las áreas abordadas en esa edición. Por consiguiente, el trabajo es asignado a dos revisores externos, encargados de velar que se respeten los parámetros de estructura y organización del trabajo, originalidad y solidez en las argumentaciones.

Las observaciones de los árbitros deben ser enviadas al Comité Editor por escrito y este último es el encargado de determinar si es:

- 1. Admitido para publicación.**
- 2. Para modificar.**
- 3. Rechazado para publicación.**

En caso de aceptar el envío para modificar, la editorial Yvaga concede al autor veinte días para hacer los cambios sugeridos por los árbitros y enviar su nueva versión. La notificación a los autores de los documentos admitidos para publicación se hará luego de veinte días de haber recibido la versión final.

Para finalizar el proceso de evaluación, se solicita a los autores una última revisión de aspectos formales de escritura y edición del manuscrito, para lo cual tienen tres días después del acuse de recibo. Es este período no se aceptan ningún otro tipo de cambios al documento.

FRECUENCIA DE PUBLICACIÓN

PANEL es publicada por la Editorial Yvaga, dos veces al año, en los meses de enero y julio.

NORMAS DE PUBLICACIÓN

PANEL se basa en los lineamientos internacionales de las comunidades científicas, por lo que se ajusta a los aspectos que se mencionan a continuación:

- Es publicada en idioma español.
- La revista está dirigida a revelar hallazgos del acontecer microeconómico y macroeconómico.
- Las contribuciones deben ser inéditas y no estar en proceso de consideración simultánea para su exposición en otra editorial.
- La calidad científica será evaluada con el rigor que amerita un trabajo de investigación.

- La obra debe estar escrita en procesador de textos Word y en tamaño carta, a un solo espacio, en letra Arial fuente número 12. En su contenido serán incluidos el material gráfico (figuras y tablas), notas, citas, y referencias bibliográficas. La extensión máxima es: artículos científicos originales 7000 palabras, artículos de revisión 6000 palabras, ensayos 3000 palabra y reseñas de libros 1000 palabras.
- Los caracteres empleados deben ser solamente latinos, con presentación normal y para destacar e identificar palabras escritas en un idioma diferente al español, en cursivas, siendo utilizadas las negritas únicamente para los títulos, subtítulos y entre títulos.
- En el encabezado debe ir: 1) el título, ubicado en la primera página, derecha, con fuente Arial número 14, en negritas. 2) El nombre del autor o autores en letra Arial número 12. 3) Los datos de la institución, país y dirección de correo electrónico con letra Arial número 10. 4) ORCID del autor o autores con letra Arial número 9.
- Debe estar incorporado un resumen que contenga como máximo ciento cincuenta palabras, que asome: objetivo, metodología, resultados y conclusiones del artículo. Al final de éste se enunciarán cinco palabras clave referentes al mismo. Además de eso, dicha síntesis estará en español y en inglés, incluyendo título y las palabras clave.
- El artículo deberá estar estructurado en los siguientes títulos: Introducción, Metodología, Resultados, Discusión y Conclusiones.
- El material gráfico tiene que incluir su respectiva leyenda y el detalle de donde deben ser insertos. Las figuras o ilustraciones (figuras y tablas), se identificarán con numeración arábica.
- Pueden ser incluidos los agradecimientos a entes colaboradores en el artículo.
- Las referencias y cita serán presentadas de acuerdo con las normas de la American Psychological Association (APA) versión 7. Las citas cortas, menores a tres líneas, se incluirán en el centro entre comillas y con igual tamaño de letra. Las más extensas se escribirán con un tamaño de letra menor, sin comillas y aparte de las anteriores.
- Las reseñas bibliográficas deberán ser análisis y/o observaciones descriptivas de publicaciones no mayor a seis años, tener una extensión menor de 1000 palabras y estar relacionadas con los temas abordados por PANEL.

POLÍTICA DE ACCESO ABIERTO

La revista se encuentra bajo la política de Acceso Abierto y pone a disposición todo su contenido a la comunidad académica y al público en general de forma gratuita, a fin de conseguir el intercambio del conocimiento global. Es posible reproducir con carácter académico el contenido de la revista, mientras se respeten los derechos de autor.

DERECHOS DE AUTOR

Cada autor que publique en PANEL preserva los derechos de autor sobre sus obras científicas y a su vez autoriza a la editorial, por medio de un documento escrito (formato de autorización) a compartir el trabajo con un reconocimiento de la autoría y de uso no comercial.

POLÍTICAS ÉTICAS Y BUENAS PRÁCTICAS

Para la Editorial. Todos los que conforman el equipo editorial de PANEL, son responsables de los artículos que publican y de la calidad científica de ellos. Por otro lado, están comprometidos a: velar por la confidencialidad e imparcialidad en todo el proceso editorial, seleccionar especialistas idóneos para el arbitraje y mantener buenas relaciones laborales entre ellos.

Obligación y ética de los autores. A saber:

- El escritor investigador de la obra garantiza que el artículo que presenta es de su propia autoría.
- Los trabajos no pueden estar sometidos a otra publicación.
- Los datos referentes al contenido del artículo no deben ser extraídos de otras obras y manipulados para presentarlos como nuevo.
- Las fuentes y citas utilizadas por los autores deben ser mencionadas en el trabajo, sin omitir ningún material significativo.
- Todas las personas que han contribuido intelectualmente para la redacción e interpretación de trabajos para concebir el artículo deben ser incluidas como autores.
- Respetar las directrices y observaciones del centro editorial.

Obligaciones éticas de la revista. A saber:

- Publicar exclusivamente obras inéditas.
- Mantener el rigor y objetividad en el quilaje de los artículos.
- Velar por las buenas relaciones entre los implicados en el proceso editorial (autores, editores y revisores).
- Guardar el anonimato de las partes relacionadas en el proceso de evaluación.

EXIGENCIA DE ORIGINALIDAD

Los artículos postulados para su publicación en PANEL deben caracterizarse por ser auténticos. En cada estudio debe estar señalado con claridad el origen de los planteamientos del autor, además de la literatura de procedencia (fuentes y citas). El autor se compromete con la editorial a darle la exclusividad de la publicación de la obra.

PLAGIO Y AUTO PLAGIO

La duplicación del contenido de los trabajos de investigación postulados para su publicación en PANEL, que sean del autor que hace el envío (autoplagio) o de otros investigadores (plagio); será razón suficiente para que no sean considerados por el comité editorial de la revista.

Todos los artículos son revisados en programas informáticos que determinan la veracidad y originalidad.

VISIBILIDAD Y FINANCIAMIENTO

Para mayor visibilidad de la revista, la editorial Yvaga, organismo encargado de la editorial y su financiamiento, confía plenamente en la flexibilidad y buena gestión del sistema Open Journal System (OJS).

AUTOARCHIVO

El documento en formato PDF, se archiva en el Repositorio del ente editorial Yvaga y se deposita en el sistema de información Open Journal System (OJS).

Contenido

Editorial	10
INVESTIGACIONES	
Diagnóstico de Gobiernos Locales en Bolivia. <i>Diagnostic of Local Governments in Bolivia.</i> Álvaro Israel Deuer Cenzano	11
Bonificaciones en especie y su efecto en la situación financiera de distribuidores de marca autorizados en el rubro de productos alimenticios. <i>Bonuses in kind and their effect on the financial situation of authorized brand distributors in food products area.</i> Roxana Chirinos Baspineiro	22
Gestión de mantenimiento en las gerencias de perforación y rehabilitación de la industria petrolera. <i>Maintenance management in the drilling and rehabilitation management of the oil industry.</i> Jimmy John Ladino Soto	35
Planificación en la gestión de seguridad industrial e higiene ocupacional. <i>Planning in the management of industrial safety and occupational hygiene.</i> Boreidy Jiménez	46
Aplicación del Método del Valor de Transacción de Mercancías. <i>Application of the Merchandise Transaction Value Method.</i> Rubén Sánchez Mamani	62
Currículo de autores	72

Editorial

Presentamos a la comunidad científica el volumen 3, número 2, julio-diciembre 2021, de “PANEL - Revista de Administración y Economía”. Esta publicación es un espacio de reflexión sobre la importancia de contar con habilidades de gestión en instituciones públicas y privadas, de sectores industriales y comerciales. Las situaciones que aquí se presentan tratan problemas que afectan a empresas pequeñas, medianas y grandes, industrias y comunidades. Todos los problemas aquí analizados pueden ser superados con habilidades de gestión.

Iniciamos presentando el aporte de Álvaro Deuer, autor que analiza la situación de los Gobiernos Locales de poblaciones menores a 5 000 habitantes con escasos recursos económicos en Bolivia. El estudio pone en evidencia la necesidad de fortalecer las capacidades administrativas de estos gobiernos para solucionar problemas básicos en áreas de salud y educación. Consideramos que, en el marco de la normativa vigente y de la situación económica actual, este es un abordaje de relevancia nacional; son los gobiernos, en todos sus niveles, los responsables de optimizar los recursos económicos para, mínimamente, garantizar el cumplimiento de las necesidades básicas de la población.

Continuamos con el aporte de Roxana Chirinos, la autora resalta la importancia de la planificación estratégica en el área de adquisiciones y logística, puntualizando en la toma de decisiones de compra de mercancía y manejo de inventarios. Mediante un caso de estudio se determinó el efecto directo del manejo contable de inventarios en la salud financiera de medianas y pequeñas empresas que se dedican a la distribución de productos alimenticios.

Continuamos con dos investigaciones que aportan conocimiento empírico en temas de gestión empresarial en la industria petrolera. El autor Jimmy Ladino, analiza la gestión administrativa a nivel estratégico y operativo en empresas petroleras, específicamente en el área de perforaciones y rehabilitación de la industria petrolera venezolana, región occidente.

Asimismo, la investigadora Boreidy Jiménez pone en evidencia la importancia de la planificación en la gestión de seguridad industrial e higiene ocupacional. La autora caracterizó la industria petrolera venezolana aplicando herramientas de estadística descriptiva. El estado del arte que sustenta el estudio permitió una pertinente identificación de la presencia de políticas, objetivos, leyes y normas existentes dentro del proceso de planificación.

Por último, el autor Rubén Sánchez se propuso analizar, desde la perspectiva boliviana, los procesos de importación de mercancías y el cumplimiento de lo exigido por el art. 5 de la Resolución 1684 de la Comunidad Andina (CAN). Encontramos relevancia en este aporte, principalmente porque detecta deficiencias en la selección del método que determina, en última instancia, el importe pagado por cada importación. El estudio determina que el desconocimiento de los criterios para seleccionar el método, es la principal causa.

Deseamos que la lectura de este número sea provechosa para la comunidad científica; queda abierta nuestra convocatoria a la presentación de artículos científicos para la próxima edición correspondiente al período enero-junio 2022.

M. Sc. Laura Raquel Cardozo Rejas
Directora Editorial Yvaga



Gobiernos Locales en Bolivia

Local Governments in Bolivia

Álvaro Israel Deuer Cenzano

deueral@gmail.com

<https://orcid.org/0000-0001-8876-4483>

Universidad Católica Boliviana, La Paz-Bolivia

Artículo recibido en abril 2021
Arbitrado en mayo 2021
Aceptado en junio 2021
Publicado en julio 2021

RESUMEN

El objetivo de la investigación fue analizar la situación de los Gobiernos Locales en lo que se refiere a los Gobiernos Autónomos Municipales (GAM) en Bolivia, especialmente de aquellos que cuentan con escasa población y recursos económicos, como línea de base para explorar soluciones de política pública que permitan mejorar las condiciones de vida de su población. Para esto, primero se describió el marco normativo de la creación y fusión de unidades territoriales (UT); a continuación, se muestra la evolución de la división territorial municipal en Bolivia (1995 – 2021); finalmente, se analizaron sus principales fuentes de financiamiento, el destino de su gasto y los problemas asociados con estas variables. Como resultado, se encontró que, en el ámbito económico, los GAM de menos de 5 000 habitantes tienen capacidades institucionales deficientes, a causa de: escasa población, falta de desarrollo de capacidades fiscales y dificultad para ejecutar recursos. Esto pone en cuestión su habilidad para cumplir con las garantías, mandatos y competencias asignadas a este nivel de gobierno en la Constitución Política de Estado (CPE), en áreas prioritarias para el desarrollo del Estado como son los sectores de salud y educación.

Palabras clave

Amalgamación; Gobiernos locales; Capacidades institucionales; Pereza fiscal

ABSTRACT

The research objective was to analyze the situation of Local Governments in Bolivia on its Municipal Layer (GAM), especially those that have scarce population and economic resources, as a baseline to explore public policy solutions to improve the living conditions of their inhabitants. For this purpose, first, the regulatory framework for its creation and merge was reviewed; Next, the evolution of their territorial division in Bolivia is shown (1995 - 2021); Finally, it analyzed its main revenues, expenditures, and the problems associated with these variables. As a result, in the economic sphere, it was found that GAM of less than 5,000 inhabitants shows weak institutional capacities, has minor sources of own income, and deploys low rates of budget execution. That threatens their ability to comply with the guarantees, mandates, and competences assigned to them by the Bolivian Constitution (CPE) in priority areas for the development of the State such as the health and education sectors, is questioned.

Keywords

Amalgamation; Local governments; Institutional capacities; Fiscal laziness

INTRODUCCIÓN

Durante la segunda mitad del siglo XX hubo una proliferación de reformas territoriales que surgieron del desarrollo de técnicas para la determinación del tamaño óptimo (a nivel territorial y poblacional) que debían tener los gobiernos locales para la prestación eficiente y eficaz de las mayores y más amplias responsabilidades que les habían sido transferidas como fruto de los procesos de descentralización y así garantizar la calidad de los servicios públicos asociados a éstas, dando lugar a nuevas entidades territoriales a través de procesos de fusión (amalgamación) normalmente organizados de arriba hacia abajo, bajo la premisa de que con Unidades Territoriales (UTs) más grandes se alcanzarían mayores impactos a menores costos unitarios.

El surgimiento de efectos de economía de escala a la par del incremento del tamaño de las unidades territoriales de los gobiernos locales, conocido como “eficiencia productiva” (Taveres, 2018), tiene su origen en las teorías de optimización económica que igualaban los beneficios marginales a los costos marginales. Equiparando la producción de servicios públicos con la población, se esperaba que los costos de producción por unidad decrecieran a medida que cierta cantidad del producto fuera producida y luego se incrementara más allá de cierto punto, en función de las propiedades que presenta una curva de costo marginal con forma de U (Hellsing, 2012). Sin embargo, la aplicación de esta teoría mostró que las economías de escala no son uniformes en la diferente gama de servicios que son provistos por los gobiernos locales.

En el caso boliviano, las entidades locales revelan tener –mayoritariamente– una base poblacional disminuida. Si se define como GAM pequeño a todo aquel que registre un máximo de 15.000 habitantes. Cerca de dos tercios de los GAM (64,29%) se encuentran en esta situación debido a que 216 GAM, de los 336 que existen en

la actualidad, no rebasan el techo poblacional considerado (Instituto Nacional de Estadística, 2021).

Este factor asociado a las debilidades financieras plantea limitaciones para el ejercicio de las competencias y el cumplimiento de las tareas del desarrollo y lucha contra la pobreza. La mayor parte de los GAM pequeños se encuentran en regiones alejadas de los grandes centros urbanos y adolecen por ello, de importantes déficits en infraestructura productiva y social, todo lo cual tiende a disminuir su capacidad institucional y financiera.

La elevada heterogeneidad poblacional es percibida como un obstáculo para la descentralización, por lo que surge la necesidad de impulsar planes de ordenamiento territorial (Böhrt, 2011).

En este contexto, el objetivo de este estudio fue mostrar la situación de los GAM en Bolivia, especialmente de aquellos que cuentan con escasa población (menos de 5.000 habitantes) y recursos económicos que sirva como línea de base para explorar soluciones de política pública que permitan hacerlos viables y así incidir en la mejora de las condiciones de vida de su población.

METODOLOGÍA

Este estudio tuvo alcance descriptivo desarrollado bajo un enfoque positivista, con el objetivo de mostrar la situación de los GAM en Bolivia, especialmente de aquellos que cuentan con escasa población y recursos económicos que sirva como línea de base para explorar soluciones de política pública que permitan hacerlos viables y así incidir en la mejora de las condiciones de vida de su población.

Las principales fuentes de información consultadas fueron: Censo Nacional de Población y Vivienda 2012 (CNPV); Base de Datos de Entidades Territoriales del Servicio Estatal de Autonomías (SEA); Ministerio de Economía y Finanzas Públicas

(MEFP) y; Deuer & Aparicio (2018). A continuación, se detalla los criterios de selección de las fuentes de información y algunas otras consideraciones importantes.

El indicador de necesidades básicas insatisfechas (NBI) se descompone en componentes relacionados con la vivienda (materiales de vivienda, espacios) y servicios e insumos energéticos (agua y saneamiento ambiental e insumos energéticos). En Bolivia el indicador de las NBI se calcula con los datos censales que siguiendo protocolos internacionales se realiza aproximadamente cada 10 años. Si bien las Encuestas de Hogares contienen un módulo de vivienda, al constituirse ésta en una estimación muestral, su factor de expansión es insuficiente para generalizar sus resultados a todo el universo. Por este motivo, los datos de las NBI de este estudio corresponden a los valores calculados por el Instituto Nacional de Estadística (INE) en base al Censo Nacional de Población y Vivienda 2012 (CNPV).

La información de población se recopiló de las estimaciones realizadas por el INE para 2021 en base a los datos del CNPV 2012.

La información del Presupuesto de Ingresos y de Gastos fue extraída de la Base de Datos de Entidades Territoriales del SEA. En todos los casos se utilizó los presupuestos devengados con las siguientes salvedades: (1) Para los datos faltantes en el presupuesto de ingresos para los GAM con código municipal 1906 al 1915 (todos correspondientes al Departamento de Pando), se utilizaron los datos del presupuestados publicados en la página WEB del MEFP; (2) Para los 13 GAM cuyos datos de presupuesto devengando en la base eran 0 o menores a 200.000 Bs, por un criterio de comparabilidad, se utilizaron los datos del presupuesto de ingresos publicados en la página WEB del MEFP.

En el caso del sector de educación se verificó la existencia de datos actualizados al 2020

con desagregación municipal con la Unidad de Análisis de Política Económica del Ministerio de Planificación del Desarrollo (MPD) y en la página Web del Ministerio de Educación. Al constar en ambas fuentes que los datos actualizados del Sistema de Estadísticas e Indicadores Educativos solo presentaban una desagregación Departamental, se tomó la decisión de utilizar los datos de Deuer & Aparicio (2018). En el caso del sector de salud los datos fueron recogidos de Deuer & Aparicio (2018), cuya base es el año 2016.

RESULTADOS

Se analizó la organización territorial del Estado Plurinacional de Bolivia con énfasis en la situación de los GAM, desde lo establecido en la CPE de 1967 hasta la actualidad. Éste contempla un examen del tamaño de los GAM (superficie), localización, población, grado de pobreza, acceso a servicios de educación, salud, fuentes de financiamiento y el impacto de estas variables en sus capacidades institucionales para prestar servicios básicos a la población y cumplir sus fines.

Marco normativo

Según el artículo 14 de la Ley No. 031 (Ley marco de autonomías y descentralización, 2010), la organización territorial tiene como finalidad fortalecer la cohesión territorial, estableciendo un sistema de organización del territorio que configure unidades funcionales y espacialmente integradas de forma armónica y equilibrada (Ley marco de autonomías y descentralización, 2010). El territorio del Estado Plurinacional de Bolivia se organiza para un mejor ejercicio del gobierno y la administración pública en UT que pueden tomar la forma de departamentos, provincias, municipios y Territorios Indígena Originario Campesinos (TIOC). En la actualidad Bolivia se subdivide en 463 UT según se presenta en la siguiente Tabla.

Tabla 1. Organización territorial de Bolivia a junio 2021.

Departamento	Provincias	GAM	AIOC	GAR	TOTAL - UT
Chuquisaca	10	29			39
La Paz	20	87			107
Cochabamba	16	47	1		64
Oruro	16	33	2 ⁽¹⁾		51
Potosí	16	41 ⁽³⁾			57
Tarija	6	11		1	18
Santa Cruz	15	54	2 ⁽²⁾		71
Beni	8	19			27
Pando	5	15			20
Total 9	112	336	5	1	463

Fuente: Elaborado con datos del SEA (Servicio Estatal de Autonomías, 2021), MEFP (Ministerio de Economía y Finanzas Públicas, 2021), INE (Instituto Nacional de Estadística, 2021)

Según datos presentados en la Tabla 1, corresponde aclarar: (1) No se contempla a Salinas de Garci Mendoza del departamento de Oruro que se convirtió de GAM a GAIOC (Gobierno Autónomo Indígena Originario Campesino); (2) en el departamento de Potosí se considera al GAM de San Pedro de Macha; (3) en el departamento de Santa Cruz se toma en cuenta a Gutiérrez Keremba Iyambae que se convirtió de GAM a GAIOC. Por otra parte, se debe notar en las Directrices y Clasificador Presupuestario 2021 (2020), el GAM de San Pedro de Macha y los GAIOC de Salinas de Garcí Mendoza y de Gutiérrez no tienen asignados códigos institucionales; sin embargo, sus autoridades fueron electas para el período 2021 – 2026, en las elecciones del 7 de marzo de 2021 en el caso del GAM de San Pedro de Macha, y de acuerdo con sus usos y costumbres en elecciones supervisada por el Tribunal Supremo Electoral (TSE) en el caso de Salinas de Garcí Mendoza y de Gutiérrez. Asimismo, debe considerarse que las Directrices y Clasificador Presupuestario 2021 (2020) contempla códigos institucionales solo para los GAIOC del Territorio de Raqaypampa,

la Nación Originaria Uru Chipaya, y de Charagua Iyambae.

Nótese que la creación y modificación de UT anteriormente era regulada por la Ley No. 2150 (Ley de Unidades Político Administrativas, 2000). Sin embargo, la Ley No. 031 (Ley marco de autonomías y descentralización, 2010) dispuso la suspensión temporal de la admisión de nuevas solicitudes de creación, supresión y/o anexión de UT, hasta que se dicte una nueva normativa.

Actualmente, la Entidad Territorial Autónoma (ETA) es la institucionalidad que administra y gobierna en la jurisdicción de una UT. En Bolivia todas las UT, con excepción de la provincia, conforman gobierno. La creación, modificación y delimitación de nuevas UT debe sujetarse a lo establecido en Ley especial que regule las condiciones y procedimientos para tal efecto, debiendo cada caso ser aprobado por Ley de la Asamblea Legislativa Plurinacional (ALP) (Constitución Política del Estado, 2009). En la actualidad, la delimitación de UT se realiza con base en la regulación establecida por la Ley No. 339 (Ley de delimitación de Unidades Territoriales

, 2013) y el DS No. 1560 (Reglamento de la Ley N° 339, de 31 de enero de 2013, de Delimitación de Unidades Territoriales, 2013). La delimitación de UT interdepartamentales e intradepartamentales se realiza a través de un procedimiento de conciliación administrativa en el marco de la voluntad democrática de sus habitantes mediante referéndum.

Diagnóstico de la situación de los Gobiernos Locales en Bolivia

En cuanto al régimen municipal, la CPE de 1967 (Constitución política del Estado, 1967), garantizaba la autonomía de los gobiernos comunales (Molina, 1997). Establecía que en las capitales de departamento haya Consejos Municipales y un alcalde rentado. En cambio, para provincias, sus secciones y los puertos, mandaba la constitución de juntas municipales. Esta denominación diferenciada no era gratuita. Dicho cuerpo normativo también autorizaba a los Consejos de las capitales de departamento y a sus alcaldes a ejercer supervigilancia y control sobre las juntas y alcaldes provinciales. Por otro lado, este cuerpo normativo también indicaba que mediante ley se delimitaría la jurisdicción territorial de cada municipio. Es decir, el parlamento debería definir caso por caso (Molina, 1997).

La Ley No. 686 (Ley Orgánica de Municipalidades, 1985), promulgada en enero de 1985, entendía las necesidades del municipio casi exclusivamente como las propias del municipio urbano: desarrollo arquitectónico, vialidad y ornato público, etc. Además, mantenía la definición de la jurisdicción de cada municipio como una atribución del Parlamento nacional, absteniéndose de fijar, ella misma, un criterio general (Molina, 1997).

Como se puede observar, la CPE y la Ley No. 686 (Ley Orgánica de Municipalidades, 1985),

consideraban que cualquier ciudad y pueblo, sin importar su tamaño, podía constituirse en municipio. Sin embargo, en los hechos, éste tenía vigencia sólo en los principales centros del país. En las localidades menores no funcionaba, o porque sus habitantes no habían gestionado su creación ante el Parlamento, o porque existiendo legalmente, no tenían utilidad real ni recursos suficientes (Molina, 1997).

La CPE (Constitución Política del Estado, 1967), con reformas parciales acordadas mediante Ley No. 1473 (1993) y Ley No 1585 (Reforma parcial de la CPE de 1967, 1994), si bien suprime la distinción entre Consejos y juntas vecinales (igualdad jurídica), mantiene que el territorio municipal sea definido por Ley. Es la Ley No. 1551 (Ley de Participación Popular, 1994).

Si bien lo recomendable hubiese sido realizar estudios previos para la delimitación municipal, se consideró que en general lo más práctico era transformar en municipios a las secciones de provincia, decisión que a criterio de Víctor Hugo Cárdenas (ex vicepresidente de Bolivia entre 1993 -1997) se tomó sin seguir ningún criterio territorial, social, cultural o científico, quedando pendiente el debate sobre el reordenamiento territorial (Finot, 2016). El efecto de este pragmatismo fue el nacimiento de 312 municipios con población escasa y dispersa, con limitaciones de tipo económico, institucional (recursos humanos, físicos y financieros) y territorial (problemas limítrofes) que condicionaron de origen, la posibilidad de administrar eficientemente un municipio y de prestar servicios oportunamente para lograr el bienestar de la población (Ameller, 1999).

En la Tabla 2 se presenta la distribución por departamento de los municipios con menos de 5000 habitantes.

Tabla 2. GAM con menos de 5000 habitantes 2021 Bolivia.

Departamento	Total GAM	Municipios < 5000 Hab 2021p	% Dept.	% Bolivia
Chuquisaca	29	5	17,2%	6,8%
La Paz	87	14	16,1%	18,9%
Cochabamba	47	8	17,0%	10,8%
Oruro	33	20	60,6%	27,0%
Potosí	41	9	22,0%	12,2%
Tarija	11	0	0,0%	0,0%
Santa Cruz	54	5	9,3%	6,8%
Beni	19	5	26,3%	6,8%
Pando	15	8	53,3%	10,8%
Total	336	74		100%

Fuente: Elaborado con datos del INE (Instituto Nacional de Estadística, 2021).

Según se presenta en la Tabla 2, de acuerdo con la categorización por cantidad de habitantes, en la actualidad 74 GAM en Bolivia cuentan con menos de 5 000 habitantes, estando el 58% de éstos localizados en el occidente de Bolivia en los departamentos de Oruro, La Paz y Potosí (27%, 18,9%, 12,2% respectivamente). A su vez, 60,6% de los GAM del departamento de Oruro y 53,3% de los GAM del departamento de Pando se encuentran en esta franja. Por otro lado, se debe destacar que el 100% de los GAM del Departamento de Tarija cuentan con 5 000 habitantes o más.

Por otro lado, como se muestra en la Tabla 3, en el periodo 1995 – 2021, el número de GAM creció en un 7,7%, alcanzando un techo de 339 en 2017 (Directrices y Clasificadores

Presupuestarios, 2016), siendo Santa Cruz y La Paz los departamentos que concentraron la mayor cantidad de creaciones, pasando de tener 48 a 56 y 75 a 87 GAM, lo que representa un crecimiento del 16% y del 16,67% respectivamente con relación a las UT que tenían inicialmente y explicaban el 74,1% de las nuevas UT locales a nivel nacional. Posteriormente este número disminuyó hasta los 336 GAM que existen en la actualidad. Esto por la conversión de diversos GAM en GAIOC (Charagua, Chipaya, Salinas de Garcí Mendoza) y la creación del GAM de San Pedro de Macha. Se espera que este número disminuya debido que a que diversos GAM se encuentran en proceso de conversión a GAIOC.

Tabla 3. Evolución de la división administrativa municipal (1995 – 2021).

Departamento	1995	GAM <5000	%	2017	GAM <5000	%	Nuevos GAM 1995-2017	2021	GAM < 5000	%	Nuevos GAM 2017-2021	Δ GAM 1995-2021 Dept.	Nuevos GAM 1995-2021	Δ GAM 1995-2021 Bolivia
Chuquisaca	28	4	14,3%	29	4	13,8%	1	29	5	17,2%		3,6%	1	3,6%
La Paz	75	20	26,7%	87	12	41,4%	12	87	14	16,1%		16,0%	12	42,9%
Cochabamaba	44	9	20,5%	47	4	13,8%	3	47	8	17,0%		6,8%	3	10,7%
Oruro	34	22	64,7%	35	16	55,2%	1	33	20	60,6%	-2	-2,9%	1	3,6%
Potosí	38	9	23,7%	40	8	27,6%	2	41	9	22,0%	1	7,9%	3	10,7%
Tarija	11	0	0,0%	11	0	0,0%	0	11	0	0,0%		0,0%	0	0,0%
Santa Cruz	48	11	22,9%	56	5	17,2%	8	54	5	9,3%	-2	12,5%	8	28,6%
Beni	19	7	36,8%	19	3	10,3%	0	19	5	26,3%		0,0%	0	0,0%
Pando	15	14	93,3%	15	8	27,6%	0	15	8	53,3%		0,0%	0	0,0%
TOTAL	312	96		339	60		27	336	74		1		28	100,0%

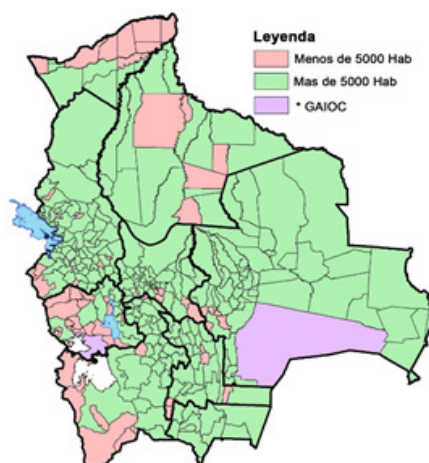
Fuente: Elaboración con datos del SEA (Servicio Estatal de Autonomías, 2021), MEFP (Ministerio de Economía y Finanzas Públicas, 2021), INE (Instituto Nacional de Estadística, 2021) y Ameller (1999)

Continuando con el análisis, se puede observar que los GAM de La Rivera y de Yunguyo del Litoral, ambos localizados en el departamento de Oruro, cuentan con la menor cantidad de habitantes, apenas 383 y 459 respectivamente. Llama la atención que la suma de la población de los GAM que conforman la Provincia de Mejillones en el departamento de Oruro no supera los 5 mil habitantes. A su vez la población de los GAM que conforman la provincia de Litoral en el departamento de Oruro y Abuna en el departamento de Pando, apenas supera esta cantidad.

En cuanto a la geolocalización, la Figura 1 muestra que, los GAM de menos de 5.000

habitantes, se concentran principalmente en el norte y el sudoeste del territorio de Bolivia, encontrándose entre estos el mayor porcentaje de población pobre en Bolivia. De acuerdo con los datos del INE, en 2021 existen en Bolivia 11 GAM con menos de 1000 habitantes, 7 de los cuales se encuentran en el departamento de Oruro. De estos, 3 (42,85%), Yunguyo del Litoral, Carangas y Choquecota presentan unas Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI) > al 90%. A su vez, 15 de los 74 GAM con menos de 5.000 habitantes (20,27%) presentan un NBI mayor al 90%, lo que sugiere una relación inversa entre población y pobreza.

Figura 1. GAM con menos de 5 000 habitantes (año 2021).

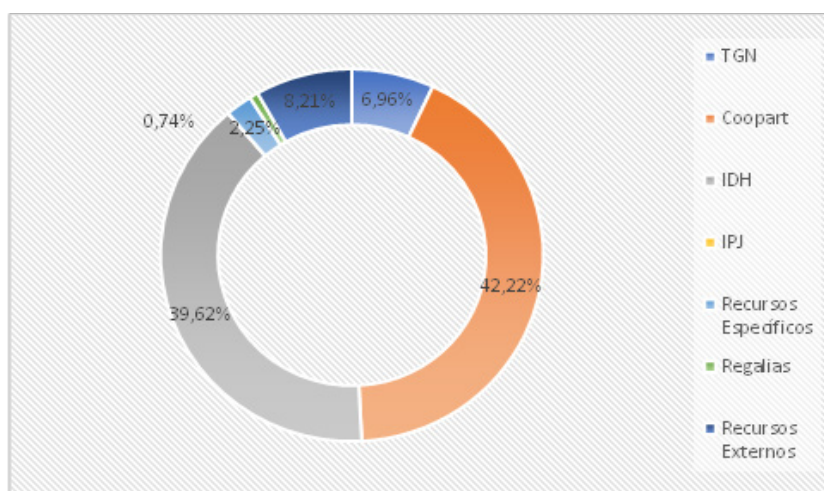


Fuente: SEA (Servicio Estatal de Autonomías, 2021)

En cuanto a ingreso, los GAM pueden generar recursos económicos a través de su esfuerzo fiscal por ingresos de operación, venta de bienes y servicios, regalías, contribuciones a la seguridad social, tasas, derechos, multas y otros que resultan de su actividad propia, mismos que son agrupados

en el rubro de recursos específicos (Directrices y Clasificadores Presupuestarios, 2020), para lo cual se requiere el desarrollo de capacidades fiscales. Analizados los datos de recursos, se observa que, de los 74 GAM con menos de 5 000 habitantes, 31 (42%) no hacen uso de esta fuente.

Figura 2. GAM Recursos devengados de los GAM de < de 5 000 hab 2020.



Fuente: Elaborado con datos del SEA (Servicio Estatal de Autonomías, 2021)

Con relación a los datos % de recursos devengados presentado en la Figura 2, se aclara: (1) la fuente TGN incluye la suma de los Organismos Financiadores 111 Tesoro General de la Nación, 114 Recursos Contravalor, 115 Donaciones HIPC II, y 117 Tesoro General de la Nación Impuesto Especial a los Hidrocarburos y sus Derivados; (2) la fuente Recursos Específicos incluye la suma de los Organismos Financiadores 210 Recursos específicos de los GAM y AICO y 230 Otros Recursos Específicos; (3) la fuente Recursos Externos incluye la suma de todos los Organismos Financiadores externos, sean estos multilaterales, bilaterales, gobiernos extranjeros u otros.

Esto incide en su alta dependencia de las transferencias del Nivel Central del Estado (NCE), especialmente por Coparticipación Tributaria e Impuesto Directo a los Hidrocarburos (IDH), que

representan en promedio el 81,84% de sus recursos en 2020, y explican el 100% de los recursos de los GAM de Charaña y Cruz de Machacamarca en los departamentos de La Paz, y Oruro respectivamente durante esta gestión, dando lugar a la aparición de pereza fiscal. Asimismo, en 34 de los 74 GAM con menos de 5000 habitantes (45%), estas fuentes de ingreso representan conjuntamente más del 90% de sus ingresos.

Asimismo, como se muestra en el Figura 2, el acceso a recursos a través de financiamiento externo es bajo, representando 8,21% de sus recursos, existiendo 31 GAM con menos de 5000 habitantes (42%) que no registran ingresos de esta fuente de financiamiento. Esto demuestra su limitada capacidad de apalancamiento y de gestión de recursos a través de operaciones de crédito público. Actualmente, los GAM pueden acceder

al crédito como fuente para el financiamiento de gastos de inversión en el marco del límite máximo de endeudamiento, 20% de los ingresos corrientes recurrentes de la gestión anterior. A su vez, el valor presente de la deuda total no puede exceder el 200% de los ingresos corrientes de la gestión anterior (Normas Básicas del Sistema de Crédito Público, 1997).

En este contexto, debe destacarse la importancia que tienen las Transferencias TGN (Tesoro General de la Nación) para el financiamiento de los GAM de menos de 5 mil habitantes, especialmente aquellas registradas en el Rubro 23211, Subsidios y Subvenciones del Órgano Ejecutivo. Estas hacen referencia a recursos que el NCE otorga para compensar a aquellos GAM con reducidos recursos, a través de transferencias del Fondo Nacional de Inversión Productiva y Social, Fondo Nación de Desarrollo Regional, o de Programas como Evo Cumple y otros, que pueden ser revertidos si no son utilizados para lo que se dispuso en la gestión fiscal correspondiente. A diferencia de los recursos provenientes de IDH y Coparticipación Tributaria, la asignación de Subsidios y Subvenciones del Órgano Ejecutivo es discrecional de las instituciones del NCE, por lo que existen GAM que no se benefician de esta fuente de recurso o que se benefician solo algunas gestiones.

En 2020 este tipo de transferencias representaron el 6,96% de los ingresos de los GAM con menos de 5 000 habitantes, y, más del 55% de los recursos del GAM Tito Yupanqui y más del 40% de los del GAM de Puerto Siles en los Departamentos de La Paz y Beni respectivamente.

Según lo expuesto, la debilidad institucional de estas ETA, determina que en 2020 existan 19 GAM con menos de 5000 habitantes con presupuesto devengados anual menor a 1 000 000 de BOB al año (equivalente a 143 678,2 \$ al

tipo de cambio oficial 6,96 BOB/\$); 8 de los cuáles (42,10%) se localizan en el departamento de Oruro. Esto quiere decir que por ejemplo los GAM de La Rivera, Yunguyo del Litoral, Huachacalla y Coipasa en el departamento de Oruro y San Antonio del Escormuco en el departamento de Potosí, disponen respectivamente de 284,93 BOB (40,94\$), 898,21 BOB (129,02\$), 819,7 BOB (117,68\$), 204,94 BOB (29,44\$) y 676,3 BOB (97,17\$) al año para atender a un ciudadano en estos GAM. Ello no solo acentúa su dependencia de las transferencias del NCE, sino que limita y determina su capacidad de acción y gestión.

Corresponde analizar la problemática expuesta por Deuer (2016):

Con los recursos públicos se debe financiar, no solo el sueldo de los funcionarios y el mantenimiento de instituciones encargadas de administrar unidades territoriales, sino el desarrollo de competencias cuya ejecución requiere de la disposición de recursos humanos con conocimientos específicos y de una inversión intensiva de recursos financieros como ser proyectos de infraestructura productiva, servicio de alumbrado público en su jurisdicción, sistemas de micro riego y construcción de caminos vecinales (Deuer, 2016, p. 28).

Por otro lado, la CPE establece que la Gestión del Sistema de Educación y Salud será ejercido de forma concurrente por el NCE y las ETA, habiendo sido distribuidas las responsabilidades referidas al sector educativo en la Ley No. 070 (Ley de la Educación Avelino Siñani - Elizardo Pérez, 2010) y las relacionadas con el sector de salud, de forma inicial por la Ley No. 031 (Ley marco de autonomías y descentralización, 2010). En este sentido es interesante analizar los datos de la ejecución de gastos de los GAM en Salud y educación, según se presenta en la Tabla 4.

Tabla 4. Evolución de la división administrativa municipal (1995 – 2021).

GAM hab	Educación			Salud			Educación + Salud devengado	Presupuesto total devengado	% de Ejecución salud + educación
	Inicial	Devengado	% Ejecutado	Inicial	Devengado	% Ejecutado			
GAM > a 5000	892.787.032,00	54.803.750,27	6,14	886.425.527,00	154.418.574,56	17,42	209.222.324,83	4.793.804.676,25	4,36
GAM <= a 5000	16.277.500,00	1.217.205,40	7,48	18.227.631,00	2.894.232,94	15,88	4.111.438,34	82.520.332,21	4,98
Total	909.064.532,00	56.020.955,67	6,16	904.653.158,00	157.312.807,50	17,39	213.333.763,17	4.876.325.008,46	4,37

Fuente: Elaborado con datos del SEA (Servicio Estatal de Autonomías, 2021)

Entre las competencias asignadas, se puede observar que los GAM con población menor a 5 000 habitantes consideraron entre las más importantes, aquellas relacionadas con los sectores educación y salud, asumiendo la responsabilidad de canalizar una mayor cantidad de recursos para mejorar la calidad de la infraestructura de estos servicios constituyéndose en una de las prioridades al momento de elaborar sus Programas Operativos Anuales (Ameller, 1999). Como se muestra en la Tabla 4, el porcentaje de ejecución de los gastos de educación y salud en 2020 para los GAM de menos de 5000 habitantes es de 7,48% y de 15,88%. A su vez los gastos conjuntos de salud y educación representan el 4,98% de los gastos devengados por este tipo de GAM.

En el caso del sector educativo, la accesibilidad es un criterio fundamental. La distancia, las vías de comunicación, la presencia y frecuencia de medios de transporte, el costo, el tiempo que ocupa el acceso a las unidades educativas, son variables que inciden en los años de estudio que las personas en edad escolar (6 a 19 años) son capaces de alcanzar en una UT determinada (Ameller, 1999). Considerando que: de acuerdo con el Artículo 17 de la norma fundamental boliviana, toda persona tiene derecho a recibir educación en todos los niveles de manera universal, productiva, gratuita integral e intercultural, sin discriminación y; asimismo, el artículo 81.I de dicho cuerpo normativo estipula que la educación es obligatoria hasta el bachillerato (Constitución

Política del Estado, 2009); corresponde afirmar que actualmente estos derechos no están siendo suficientemente garantizado por este tipo de GAM.

La incapacidad de proveer las condiciones referidas explica que ninguno de los GAM de menos de 5 000 habitantes sea capaz de garantizar la educación hasta el bachillerato, siendo el promedio de 7,5 años. Asimismo, en el 13,33% de estos GAM (Alalay, Arampampa, Sacabamba, Curva, El Villar, Quiabaya, Moro Moro y Urmiri), la cantidad promedio de años de estudio es menor a 6 años, lo que quiere decir que en estas ETA los GAM no se puede garantizar a sus habitantes ni siquiera la finalización del ciclo primario.

En el caso del sector de salud, la asignación de personal calificado es reducida, lo que determina que el tipo de establecimientos al que pueden acceder los habitantes de los GAM de menos de 5 000 habitantes sean Puestos y Centros de Salud, siendo capaces de proveer servicios médicos relacionados únicamente con la atención básica y paliativa.

Finalmente, el 23,33% de los GAM de menos de 5 000 habitantes solo cuentan con un centro de atención de primer nivel, y el 19,6% de éstos es atendido por un profesional médico con formación general, lo que demuestra que los hospitales e institutos especializados, así como el personal especializado, se concentran en las capitales de departamento. Es importante mencionar que de acuerdo con lo establecido en el Artículo 81 de la Ley No. 031 (Ley marco de autonomías y

descentralización, 2010), es responsabilidad de los GAM administrar la infraestructura y equipamiento de los establecimientos de salud de primer y segundo nivel de atención.

CONCLUSIONES

Del diagnóstico realizado en el presente artículo se observa capacidades institucionales deficientes de los GAM de menos de 5 000 habitantes. Esta falencia tiene origen, entre otros, en variables como su escasa población, la falta de desarrollo de sus capacidades fiscales y la dificultad para ejecutar recursos. Esto pone en cuestión su habilidad para cumplir con las garantías, mandatos y competencias asignadas a este nivel de gobierno en la CPE, en áreas prioritarias para el desarrollo del Estado como son los sectores de salud y educación.

En este sentido, el Parágrafo III del Artículo 16 de la Ley No. 031 (Ley marco de autonomías y descentralización, 2010) establece como mandato de Estado la promoción de la fusión de aquellas UT con población inferior a cinco mil (5.000) habitantes (Ley marco de autonomías y descentralización, 2010). Como se vio, 74 de los GAM, el 22% de la UT existentes en la actualidad, se encuentran bajo este umbral. Estos GAM agrupan a el 1,65% de la población según los datos estimados a 2021 por el INE con base a datos del CNPV 2012, representando el 4,45% de la población catalogada como pobre en el Estado Plurinacional de Bolivia y explican gran parte de la migración (inmigración y emigración) y el vaciamiento del área rural del país o su metropolización en cinturones de pobreza.

En consecuencia, se considera responsabilidad de Viceministerio de Autonomías y del SEA desarrollar mecanismos para la gestión supramunicipal o mancomunada de servicios en los GAM de menos de 5 000 habitantes que así lo requieren con el objeto de garantizar un piso mínimo de servicios para todos los habitantes del

Estado Plurinacional de Bolivia especialmente en los sectores de salud y educación y realizar estudios detallados sobre sus proceso de inmigración y emigración conjuntamente con el INE, que permitan gestionar la información necesaria para realizar los procesos de reorganización territorial de forma informada y valorar el efecto político de éstos.

REFERENCIAS

- Ameller, V. (1999). Biblioteca Virtual de la Cooperación Alemana. Obtenido de La problemática de los gobiernos municipales de escasa población. Consideraciones socioeconómicas para un tratamiento diferenciado: <https://www.bivica.org/file/view/id/4488>
- Böhrt, C. (2011). Análisis comparativo de los sistemas competenciales, su financiamiento y funcionamiento, en Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú. La Paz - Bolivia: GIZ
- Constitución Política del Estado (2 de febrero de 1967). Obtenido de <https://www.wipo.int/edocs/lexdocs/laws/es/bo/bo025es.pdf>
- Constitución Política del Estado (7 de febrero de 2009). Obtenido de <https://sea.gob.bo/digesto/CompendioNormativo/01.pdf>
- Deuer, A. (2016). Capacidades institucionales de las entidades territoriales autónomas en Bolivia. Repositorio Institucional Universidad Mayor de San Andrés. Tesis. Obtenido de: [https://repositorio.umsa.bo/browse?type=author&value=Deuer+ Cenzano%2C+%C3%81lvaro+l](https://repositorio.umsa.bo/browse?type=author&value=Deuer+Cenzano%2C+%C3%81lvaro+l)
- Deuer, A. & Aparicio, V. (2018). Amalgamación (o fusión) de Gobiernos Locales en Bolivia. La Paz: UCB Tesis de maestría
- Directrices y Clasificadores Presupuestarios 2017 (24 de junio de 2016). Obtenido de https://repositorio.economiayfinanzas.gob.bo/documentos/2018/VPCF/Documentos/Clasificadores%20Presupuestarios_2017.pdf
- Directrices y Clasificadores Presupuestarios 2021 (2 de Julio de 2020). Obtenido de https://repositorio.economiayfinanzas.gob.bo/documentos/2021/VPCF/Documentos/Clasificadores%20Presupuestarios_2021.pdf

- gob.bo/documentos/VPCF/DGPGP/2021/Clasificadores_Presupuestarios_2021.pdf
- Finot, I. (abril de 2016). Democratizar el Estado: A 25 años de una propuesta de descentralización para Bolivia. Obtenido de Página Institucional Fundación Friedrich Ebert: <http://library.fes.de/pdf-files/bueros/bolivien/12555.pdf>
- Helling, E. (2012). Municipal amalgamation Theory, Methodology and International Experiences A Desk Study for the Tuselog Programme. Obtenido de http://projects.sklinternational.se/tuselog/files/2013/03/Municipal-consolidation_FINAL_LAYOUT.pdf
- Instituto Nacional de Estadística. (2021). Página WEB Institucional. Obtenido de <http://ine.gob.bo/>
- Ley de delimitación de Unidades Territoriales, Ley No. 339 (31 de enero de 2013). Obtenido de <https://bolivia.infoleyes.com/norma/4315/ley-de-delimitaci%C3%B3n-de-unidades-territoriales-339>
- Ley de la Educación Avelino Siñani - Elizardo Pérez, Ley No. 070 (20 de diciembre de 2010). Obtenido de <https://bolivia.infoleyes.com/norma/2676/ley-de-la-educacion-avelino-si%C3%B1ani-elizardo-perez-070>
- Ley de Participación Popular, Ley No. 1551 (20 de abril de 1994). Obtenido de <https://bolivia.infoleyes.com/norma/639/ley-de-participaci%C3%B3n-popular-1551>
- Ley de Unidades Político Administrativas, Ley No. 2150 (20 de noviembre de 2000). Obtenido de <https://bolivia.infoleyes.com/norma/4316/ley-de-unidades-pol%C3%ADtico-administrativas-2150>
- Ley marco de autonomías y descentralización, Ley No. 031 (19 de julio de 2010). Obtenido de <https://www.sea.gob.bo/ley-nro-31-ley-marco-de-autonomias-y-descentralizacion-andres-ibanez/>
- Ley Orgánica de Municipalidades. (1985). Ley No. 696 (10 de enero de 1985). Obtenido de <https://docs.bolivia.justia.com/nacionales/leyes/ley-696-1982-1985.pdf>
- Ministerio de Economía y Finanzas Públicas. (2021). Página WEB Institucional. Obtenido de <https://www.economiayfinanzas.gob.bo/>
- Molina, F. (1997). Historia de la Participación Popular. La Paz - Bolivia: Ministerio de Desarrollo Humano de Bolivia
- Normas Básicas del Sistema de Crédito Público, RS No. 218041 (29 de julio de 1997). Obtenido de <https://bolivia.infoleyes.com/norma/783/resoluci%C3%B3n-suprema-218041>
- Reforma parcial de la CPE de 1967, Ley N° 1585 (12 de agosto de 1994). Obtenido de <https://www.lexivox.org/norms/BO-L-1585.html>
- Reglamento de la Ley N° 339, de 31 de enero de 2013, de Delimitación de Unidades Territoriales, DS No. 1560 (18 de abril de 2013). Obtenido de <https://bolivia.infoleyes.com/norma/4400/decreto-supremo-1560>
- Revollo, J. (2011). Líneamientos de un Pacto Fiscal. Problemas y Opciones de Política. La Paz: Fundación Konrad Adenauer
- Servicio Estatal de Autonomías. (2021). Página WEB Institucional. Obtenido de <https://www.sea.gob.bo/>
- Tavares, A. (2018). Municipal Amalgamations and their effects: a literature review. *Miscellanea Geographica. Regional Studies on Development* Vol 22(1), 1 - 11



Bonificaciones en especie y su efecto en la situación financiera de distribuidores de marca autorizados en el rubro de productos alimenticios

Bonuses in kind and their effect on the financial situation of authorized brand distributors in food products area

Artículo recibido en abril 2021
Arbitrado en mayo 2021
Aceptado en junio 2021
Publicado en julio 2021

Roxana Chirinos Baspineiro

roxana.chirinos.b@gmail.com

<https://orcid.org/0000-0003-0465-8320>

Universidad Andina Simón Bolívar, Sucre - Bolivia

RESUMEN

El objetivo de la investigación fue determinar el efecto directo de las bonificaciones en especie en la situación financiera de distribuidores de marca autorizados en el rubro de productos alimenticios. El estudio tuvo dos etapas: primero, se aplicaron entrevistas a profundidad a dueños de diez empresas, para explorar sobre estilos y prácticas de gestión de compras e inventarios, y conocer así la problemática; segundo, se tomaron los estados financieros de una empresa para analizar el efecto directo de las bonificaciones en especie en los indicadores de liquidez, actividad y rentabilidad. Como resultado se determinó que las bonificaciones en especie tienen un impacto negativo en la salud financiera de la empresa estudiada, porque sus decisiones de compra no son estratégicas. Se concluyó que las empresas afectan su rentabilidad por causa de deficiente planificación estratégica en el área, poniendo en riesgo además el cumplimiento de responsabilidades de corto plazo.

Palabras clave

Bonificaciones; Mercancías; Rentabilidad; Liquidez; Inventarios

ABSTRACT

The objective of the investigation was to determine the direct effect of bonuses in kind on the financial situation of authorized brand distributors in the food products category. The study had two stages: first, in-depth interviews were applied to owners of ten companies, to explore styles and practices of purchasing and inventory management, and thus learn about the problem; second, the financial statements of a company were taken to analyze the direct effect of bonuses in kind on the indicators of liquidity, activity, and profitability. As a result, it was determined that bonuses in kind or negatively affect the financial health of the company studied, because its purchase decisions are not strategic. It was concluded that companies prove their profitability due to deficient strategic planning in the area, also putting at risk the fulfillment of short-term responsibility.

Keywords

Bonuses; Goods; Cost effectiveness; Liquidity; Inventories

INTRODUCCIÓN

Las empresas industriales, en el afán de lograr mayores ventas, otorgan a sus distribuidores autorizados bonificaciones en especie por el cumplimiento de metas en compras, impuestas por ellos mismos, que implica que el distribuidor que realiza compras elevadas de mercadería recibe como premio mercadería sin costo adicional, como bonificaciones (Acevedo & Gómez, 2001; Jaramillo & Bohórquez, 2008). Esta estrategia puede ser perjudicial para las empresas que carecen de planificación estratégica en el área de adquisiciones, ya que crea la ilusión de un beneficio que en realidad genera acumulación de inventarios y problemas posteriores (Rizzo & Vélez, 2018; Ballou, 2004; Castillo, 2005). En este sentido, la gestión de inventarios es un tema de vital importancia en las empresas comerciales, la falta de una planificación estratégica en el proceso de compras de mercaderías conlleva consecuencias que pueden afectar los rendimientos esperados en la empresa (Eppen et al., 2000; Ballou, 2004; Ferrín, 2007).

Las medianas y pequeñas empresas (MyPEs) de este rubro, que no tienen una administración eficiente, presentan problemas en el manejo de inventarios (González et al., 2002; Muller, 2005; Perdomo, 2004). En el contexto boliviano, la generalidad de los distribuidores de marca autorizados, es decir más del 50%, son MyPEs, e inclusive empresas unipersonales. Éstas no necesariamente realizan planificación y controles rigurosos de inventarios. En este sentido, frente a los incentivos antes expuestos, realizan compras de los productos sin respaldo en un análisis previo de inventarios. Esto provoca una fuerte inversión en mercadería que permanece por tiempos largos en almacenes. Adicionalmente, se recibe la bonificación que también se encuentra en stock. Al no existir acciones estratégicas que repercutan

en el incremento en las ventas, se generan costos adicionales por el almacenamiento de mercadería.

En Sucre, ciudad capital del departamento de Chuquisaca, existen alrededor de 200 empresas distribuidoras autorizadas de marcas del rubro de productos alimenticios. Éstas tienen problemas constantes en el manejo de inventarios, como consecuencia de deficiente gestión interna. Ante esto, las comprar mayores que realizan para obtener premios y bonificaciones, agravan los problemas en almacenes de mercaderías y de sobreinversión en la cuenta de inventarios. En el marco de esta problemática, el objetivo del artículo fue analizar el efecto directo de las bonificaciones en especie en la situación financiera de los distribuidores de marca autorizados en el rubro de productos alimenticios.

METODOLOGÍA

La investigación fue desarrollada bajo un enfoque positivista, en dos etapas. La primera se caracterizó por ser de alcance exploratorio; la información que se presenta como fruto de esta primera etapa fue obtenida a través de entrevistas a 10 dueños de empresas distribuidoras autorizadas de marcas del rubro de productos alimenticios, se utilizaron como instrumentos dos tipos de cuestionarios. El primero conformado por ocho ítems referidos a conocer información general de la empresa (dirección, tipo de constitución, tamaño y estructura organizacional, productos que distribuyen, estilo de dirección). El segundo cuestionario estuvo orientado a obtener información sobre el manejo de los inventarios, compras de la empresa y acciones de planificación y dirección estratégica. Ambos instrumentos fueron validados mediante criterios de expertos, la selección de la muestra fue no probabilística por conveniencia.

La segunda atapa se caracterizó por aplicar técnicas cuantitativas y alcance descriptivo. Se tomó como caso de estudio a una empresa dedicada a la distribución de la marca *Stege* en la ciudad de Sucre (Bolivia). La empresa desarrolla actividades desde la gestión 2006, sin embargo, por las características del estudio solamente fue necesario tomar en análisis las dos últimas gestiones (gestión 1 = año 2018 y gestión 2 = año 2019). A partir de ello, se analizaron los estados financieros (balance general y estado de resultados) de dos gestiones consecutivas y en dos momentos: se partió por el análisis de los estados financieros con los datos registrados en la contabilidad de la empresa: no se registra la partida bonificaciones, a pesar de recibir permanentemente bonificaciones en especie como premio por compras mayores; posteriormente se procedió a analizar los estados financieros "corregidos". Finalmente, se contrastaron los indicadores de liquidez, actividad y rentabilidad.

La base teórica del estudio ha sido recogida de: Gallagher y Watson (2005), Gil (2004), Eppen et al. (2000) y Ferrín (2007).

RESULTADOS

Los resultados del estudio se presentan en dos apartados. Primero, se analiza la problemática entorno a las compras con cumplimiento de metas realizadas por los distribuidores de marca autorizados en el rubro de productos alimenticios, y las consecuencias que los representantes advierten. Segundo, mediante un caso de estudio, se mide el efecto de las bonificaciones sobre compras en los indicadores de liquidez, actividad y rentabilidad.

La información que se presenta a continuación fue obtenida a través de entrevistas a los representantes de estas distribuidoras. La indagación estuvo orientada a obtener información sobre el manejo de los inventarios y

compras de la empresa y sobre la planificación estratégica relacionada con compras.

Manejo de los inventarios y compras de la empresa

Se evidenció lo siguiente: [1] En general, los distribuidores no tienen definido un método de valuación de sus inventarios, por lo tanto, carecen de información a tiempo real del costo de cada producto; [2] El 80% carece de controles sistemáticos en el manejo de la mercadería, son los dueños los responsables de adquirir, recibir, almacenar y pagar por la mercadería (trabajan con contador externo). El restante 20% realiza un control sistemático y consideran las bonificaciones que el proveedor entrega por compras por cumplimiento de ventas (físicamente en almacenes y contablemente como bonificaciones); [4] El 80% de las empresas consultadas no realiza un prorrateo que incluya la bonificación para determinar el costo unitario real de las compras por cumplimiento de metas; [5] El 90% de las empresas no realizan devoluciones sobre ventas, por lo tanto, no existe ningún registro de ello; el 100% registran las devoluciones sobre compras.

Analizando exclusivamente los casos de las empresas que carecen de controles sistemáticos en el manejo de la mercadería (80% del total) se afirma lo siguiente: Los incentivos o premios en compras no están debidamente registrados, ni valuados; en estos casos se carece de registros auxiliares de la mercadería que entra a la empresa y por consiguiente no se puede determinar si hubo diferencias. Al no tener un correcto registro de la mercadería ingresada, tampoco se puede registrar ajustes de ella.

Con relación a las empresas proveedoras de mercaderías, éstas fijan los precios de venta de los productos, lo que indica que los precios se van actualizando en relación con los costos directos.

Planificación estratégica relacionada y políticas de compras

En términos de planificación estratégica, ninguna de las empresas desarrolla una planificación de las compras que realizará en el año. El 70% de las empresas afirma que realiza inventarios físicos anualmente debido, principalmente, al poco tiempo que disponen por la carga laboral del negocio. En el 70% de las empresas, las compras se realizan según criterio de los dueños o gerentes, no se cuenta con análisis histórico ni con proyecciones de ventas.

En general, los entrevistados detectan problemas por incorrectos cálculos en los manejos de inventarios; periódicamente enfrentan pérdidas por vencimientos de productos; los almacenes rebasan su capacidad máxima; falta de liquidez para enfrentar las obligaciones de corto plazo.

Entre las acciones estratégicas relacionadas, los propietarios destacan las compras con cumplimiento de metas y las compras a crédito. Al respecto corresponde aclarar que, compras por cumplimiento de metas es una modalidad en la que el proveedor otorga bonificaciones en especie a las empresas que realizan pedidos mayores, de esta manera el comprador recibe una cantidad extra del mismo producto. El beneficio implícito está en que el costo unitario de esta mercancía baja, sin embargo, como se explicó previamente, la generalidad de estas empresas no registra el prorrateo del costo en sus estados financieros. La otra acción estratégica que fue mencionada es la compra a crédito, que según se evidenció, provoca de alguna manera problemas de liquidez.

Los entrevistados hacen énfasis en la complejidad del manejo de mercaderías en el rubro de alimentos, por la fecha de caducidad y las especificaciones ambientales para transporte y almacenamiento.

Efecto de bonificaciones en estados financieros: caso de estudio

El sujeto de investigación en esta etapa fue una empresa que desde 2006 se dedica a la distribución de la marca Stege en la ciudad de Sucre. Los productos que distribuye son escabeches, embutidos y carnes frías.

Debido al éxito y aceptación de los productos durante los diez primeros años de actividad en Sucre, la distribuidora empezó a proveerse de mercadería en cantidades mayores y a la vez a acceder a incentivos o premios ofrecidos por el proveedor, pero se identificó desproporción entre ingresos y salidas de inventarios. Esto empezó a generar problemas de liquidez, costos adicionales de almacenaje, control de los inventarios y otros.

A partir de esta situación problemática, se analizaron los estados financieros de dos gestiones consecutivas y en dos momentos: se partió por el análisis de los estados financieros con los datos registrados en la contabilidad de la empresa (nótese que esta distribuidora no registra la partida bonificaciones, que recibe por compras por cumplimiento de metas); posteriormente se procedió a analizar los estados financieros "corregidos", es decir, considerando las bonificaciones que el proveedor entrega por compras mayores (contablemente). Finalmente, se compararon los indicadores de liquidez, actividad y rentabilidad.

Se recabaron los estados financieros de las gestiones 2018 y 2019, de aquí en adelante denominadas gestión 1 y gestión 2. En estos documentos se observa que no están registradas las bonificaciones sobre compras. En la Tabla 1 se presenta el balance general de la empresa (gestiones 1 y 2).

Tabla 1. Balance general (en BOB).

	Año 2	Año 1
ACTIVO CORRIENTE	519.673,39	324.531,05
Disponible:	104.751,34	78.423,00
Banco M/N	104.751,34	78.423,00
Exigible:	166.725,05	177.608,05
Cuentas por cobrar	150.000,00	150.000,00
IUE por compensar	16.725,05	27.608,05
Realizable	248.197,00	68.500,00
Inv. De Mercaderías	248.197,00	68.500,00
ACTIVO NO CORRIENTE	31.825,41	125.560,91
Bienes de Uso:	31.825,41	125.560,91
Muebles y Enseres	24.675,55	23.838,38
(-) Deprec. Acum. Muebles y Enseres	21.691,71	18.571,93
Equipos de computación	18.520,45	17.892,09
(-) Deprec. Acum. Equipo de Computación	11.189,43	6.336,78
Vehículos	455.236,87	439.791,94
(-) Deprec. Acum. Vehículos	433.726,32	331.052,79
TOTAL ACTIVO	551.498,80	450.091,96
PASIVOS CORRIENTE	277.099,37	159.349,05
Cuentas por pagar	-	111.385,00
IVA por pagar	141.803,00	13.188,00
IUE por pagar	15.947,00	27.608,05
IT por pagar	53.772,86	7.168,00
Aportes patronales por pagar	3.770,19	-
Caja de Salud por pagar	5.618,76	-
Aportes laborales por pagar	7.141,44	-
Sueldos y salarios por pagar	49.046,12	-
PASIVOS NO CORRIENTE	-	60.000,00
Documento por pagar	-	60.000,00
PATRIMONIO	274.399,43	230.742,91
Capital Propio	37.618,45	37.618,45
Ajuste de Capital		22.884,43
Ajuste de Reservas Patrimoniales		8.852,69
Resultados Acumulados		121.403,89
Resultados de la gestión		39.983,45
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	551.498,80	450.091,96

En la Tabla 2 se presenta el estado de resultados para las gestiones 1 y 2. Según los datos

contabilizados por la empresa; le empresa no registra las bonificaciones.

Tabla 2. Estado de resultados (en BOB).

	Año 2	Año 1
INGRESOS		
Ingresos por ventas	2.149.828,59	1.912.908,30
Ventas	2.110.151,94	1.881.607,29
Ventas Re expresadas	39.676,65	31.301,01
COSTO DE MERCADERÍAS VENDIDAS	810.196,17	1.387.839,47
Inv. Inicial	68.500,00	26.450,00
Compras	1.335.083,94	1.634.369,47
(-) Devoluciones sobre compras	120.311,43	144.823,00
(-) Descuentos sobre compras	224.879,34	59.657,00
Inv. Disponible para la venta	1.058.393,17	1.456.339,47
Inv. Final	248.197,00	68.500,00
RESULTADOS BRUTOS EN VENTAS	1.339.632,42	525.068,83
GASTOS DE OPERACIÓN		
Gastos de Administración	1.064.888,71	308.200,86
Impuestos	130.371,15	65.944,69
Impuesto a las transacciones	72.763,86	65.944,69
Impuesto a los consumos específicos	52.259,29	-
Impuesto a las utilidades de las empresas	5.348,00	-
Reposición de Bienes de Uso	98.145,04	92.578,74
Deprec. Muebles y Enseres	2.467,56	-
Deprec. Equipo de Computación	4.630,11	-
Deprec. Vehículos	91.047,37	-
RESULTADOS EN OPERACIONES	46.227,52	58.344,54
OTROS INGRESOS Y EGRESOS	- 9.270,23	- 18.361,09
Diferencia por redondeo	1,77	-
Re-expresión de Egresos	-	27.447,71
Ajuste por Inflación y Tenencias de Bienes	- 9.272,00	9.086,62
UTILIDAD NETA IMPONIBLE	36.957,29	39.983,45
Impuesto a las utilidades de las empresas	9.239,32	9.995,86
UTILIDAD NETA	27.717,97	29.987,59

Con base en la información presentada en las Tablas 1 y 2, se analizan los indicadores de liquidez, actividad y rentabilidad.

Tabla 3. Análisis de liquidez, actividad y rentabilidad

Indicador/índice	Fórmula	Año 2	Año 1
Razón corriente	activo corriente / pasivo corriente	1,88	2,04
Prueba ácida	(activo corriente – inventarios) / pasivo corriente	0,98	1,61
Rotación de inventarios	costo de ventas / inventario promedio	5,12	29,23
Rendimiento sobre la inversión (ROI)	(utilidad neta / activo total) x 100	0,05	0,07
Margen de utilidad	(utilidad neta / ventas netas) * 100	0,01	0,02
Rendimiento del patrimonio (ROE)	(utilidad neta / patrimonio) * 100	0,10	0,13

Los resultados de la Tabla 3 se interpretan de la siguiente manera.

Índices de liquidez: Razón corriente, la empresa tiene alta capacidad para cubrir deudas adquiridas en el corto plazo, en la gestión 1 tuvo 2,04 BOB de activos corrientes (incluidos inventarios) para cubrir 1 BOB de deuda corriente, en la gestión 2 tuvo menos (1,88 BOB); Prueba ácida, demuestra que la capacidad de la empresa para cubrir sus deudas excluyendo inventarios es menor. Se deduce que la empresa tiene una alta inversión en inventarios que pueden llegar a perjudicar el pago de obligaciones a corto plazo (gestión 2). Asimismo, dentro del activo corriente, en el grupo exigible, está también incluida la cuenta IUE por compensar que, si bien favorece en la compensación de impuestos para cubrir deuda a corto plazo, no podría convertirse en disponible en ninguna circunstancia. La empresa necesariamente depende de sus ventas para cubrir su deuda a corto plazo.

Índice de actividad: Los resultados muestran que los inventarios en la gestión 1 rotaron 29.23 veces, este resultado se interpreta como muy

favorable, la empresa fue capaz de generar mayores ventas con mayores márgenes de utilidad. En la gestión 2, los inventarios rotaron 5.12 veces, comparando este resultado con la gestión 1, ha disminuido sustancialmente, debido a que hubo un incremento en la compra de mercaderías para el cumplimiento de metas y no se generó un incremento de las ventas, lo que hizo también que el inventario final sea elevado.

Índices de rentabilidad: ROI, de toda la inversión realizada, se obtuvo una utilidad neta del 7% (gestión 1) y 5% (gestión 2); El margen de utilidad es muy bajo por la alta competencia con otras marcas, la gestión 1 fue 2% y la gestión 2 se redujo a la mitad; ROE, por cada unidad monetaria que el dueño mantuvo en la empresa en la gestión 1, generó un rendimiento del 13% sobre su patrimonio, y en la gestión 2 se obtuvo un rendimiento del 10%.

Continuando con el análisis, se “corrigieron” los estados de resultados (Tabla 4) y los balances generales (Tabla 5) de ambas gestiones, incorporando contablemente las bonificaciones que el proveedor entrega por compras mayores.

Tabla 4. Balance general considerando bonificaciones (en BOB).

	Año 2	Año 1
ACTIVO CORRIENTE	1.013.638,15	945.591,45
Disponible:	104.751,34	78.423,00
Banco M/N	104.751,34	78.423,00
Exigible:	163.263,05	177.608,05
Cuentas por cobrar	150.000,00	150.000,00
IUE por compensar	13.263,05	27.608,05
Realizable	745.623,76	689.560,40
Inv. De Mercaderías	745.623,76	689.560,40
ACTIVO NO CORRIENTE	31.825,41	125.560,91
Bienes de Uso:	31.825,41	125.560,91
Muebles y Enseres	24.675,55	23.838,38
(-) Deprec. Acum. Muebles y Enseres	21.691,71	18.571,93
Equipos de computación	18.520,45	17.892,09
(-) Deprec. Acum. Equipo de Computación	11.189,43	6.336,78
Vehículos	455.236,87	439.791,94
(-) Deprec. Acum. Vehículos	433.726,32	331.052,79
TOTAL ACTIVO	1.045.463,56	1.071.152,36
PASIVOS CORRIENTE	758.081,29	761.777,64
Cuentas por pagar	556.832,09	713.813,59
IVA por pagar	69.414,83	13.188,00
IUE por pagar	12.485,00	27.608,05
IT por pagar	53.772,86	7.168,00
Aportes patronales por pagar	3.770,19	-
Caja de Salud por pagar	5.618,76	-
Aportes laborales por pagar	7.141,44	-
Sueldos y salarios por pagar	49.046,12	-
PASIVOS NO CORRIENTE	-	60.000,00
Documento por pagar	-	60.000,00
PATRIMONIO	287.382,27	249.374,72
Capital Propio	37.618,45	37.618,45
Ajuste de Capital	24.205,54	22.884,43
Ajuste de Reservas Patrimoniales	9.967,26	8.852,69
Resultados Acumulados	165.650,89	121.403,89
Resultados de la gestión	49.940,13	58.615,26
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	1.045.463,56	1.071.152,36

En la Tabla 5 se presenta el estado de resultados de las gestiones 1 y 2 con la incorporación de las bonificaciones.

Tabla 5. Estado de resultados considerando bonificaciones (en BOB).

	Año 2	Año 1
INGRESOS		
Ingresos por ventas	2.149.828,59	1.912.908,30
Ventas	2.110.151,94	1.881.607,29
Ventas Re expresadas	39.676,65	31.301,01
COSTO DE MERCADERÍAS VENDIDAS	797.213,33	1.369.207,66
Inv. Inicial	68.500,00	26.450,00
Compras	1.832.510,70	2.255.429,87
(-) Devoluciones sobre compras	120.311,43	144.823,00
(-) Descuentos sobre compras	224.879,34	59.657,00
Inv. Disponible para la venta	12.982,84	18.631,81
Inv. Final	1.542.837,09	2.058.768,06
RESULTADOS BRUTOS EN VENTAS	745.623,76	689.560,40
GASTOS DE OPERACIÓN	1.352.615,26	543.700,64
Gastos de Administración	1.064.888,71	308.200,86
Impuestos	130.371,15	65.944,69
Impuesto a las transacciones	72.763,86	65.944,69
Impuesto a los consumos específicos	52.259,29	-
Impuesto a las utilidades de las empresas	5.348,00	-
Reposición de Bienes de Uso	98.145,04	92.578,74
Deprec. Muebles y Enseres	2.467,56	-
Deprec. Equipo de Computación	4.630,11	-
Deprec. Vehículos	91.047,37	-
RESULTADOS EN OPERACIONES	59.210,36	76.976,35
OTROS INGRESOS Y EGRESOS	- 9.270,23	- 18.361,09
Diferencia por redondeo	1,77	-
Re-expresión de Egresos	-	27.447,71
Ajuste por Inflación y Tenencias de Bienes	- 9.272,00	9.086,62
UTILIDAD NETA IMPONIBLE	49.940,13	58.615,26
Impuesto a las utilidades de las empresas	12.485,03	14.653,82
UTILIDAD NETA	37.455,10	43.961,45

Con base en la información presentada en las Tablas 4 y 5, se analizan los indicadores de liquidez, actividad y rentabilidad. Nótese que los datos registran las bonificaciones que la empresa

recibió por cumplimiento de metas durante estas dos gestiones, es decir, la interpretación es más apropiada y responde a la actividad real de la empresa.

Tabla 6. Análisis de liquidez, actividad y rentabilidad (considerando bonificaciones).

Indicador/índice	Fórmula	Año 2	Año 1
Razón corriente	activo corriente / pasivo corriente	1,34	1,24
Prueba ácida	(activo corriente – inventarios) / pasivo corriente	0,35	0,34
Rotación de inventarios	costo de ventas / inventario promedio	1,11	3,82
Rendimiento sobre la inversión (ROI)	(utilidad neta / activo total) x 100	0,04	0,04
Margen de utilidad	(utilidad en operaciones / ventas) * 100	0,017	0,023
Rendimiento del patrimonio (ROE)	(utilidad neta / patrimonio) * 100	0,13	0,18

Los resultados de la Tabla 6 se interpretan de la siguiente manera.

Índices de liquidez: Razón corriente, la empresa tiene capacidad para cubrir deudas adquiridas en el corto plazo, en la gestión 2 tuvo 1,24 BOB de activos corrientes (incluidos inventarios) para cubrir 1 BOB de deuda corriente, en la gestión 1 tuvo 1,34 BOB; La prueba ácida muestra que, incorporando el registro contable de las bonificaciones, la empresa tuvo en las gestiones 1 y 2 solamente 0,34 y 0,35 BOB para cubrir cada 1 BOB de deuda corriente. La empresa tiene problemas de liquidez y necesariamente depende de sus ventas para cubrir deuda a corto plazo.

Índice de actividad: Considerando las características de los productos que oferta la

empresa y en especial tomando en cuenta que se trata de productos alimenticios, se afirma que la rotación de inventarios en ambas gestiones es muy baja.

Índices de rentabilidad: ROI, en ambas gestiones el rendimiento sobre la inversión es del 4%, inferior al registrado en la Tabla 3 (sobre todo en la gestión 1); El margen de utilidad es ligeramente más bajo al obtenido según la contabilidad que realiza la empresa regularmente; según el ROE, por cada unidad monetaria que el dueño mantuvo en la empresa en la gestión 1, generó un rendimiento del 18% sobre su patrimonio, y en la gestión 2 se obtuvo un rendimiento del 13%.

Tabla 7. Análisis de liquidez, actividad y rentabilidad (comparativo, con y sin bonificaciones).

Indicador/índice	Según registros de la empresa		Corregido (incorporando bonificaciones)	
	Año 1	Año 2	Año 1	Año 2
Razón corriente	1,88	2,04	1,34	1,24
Prueba ácida	0,98	1,61	0,35	0,34
Rotación de inventarios	5,12	29,23	1,11	3,82
Rendimiento sobre la inversión (ROI)	0,05	0,07	0,04	0,04
Margen de utilidad	0,01	0,02	0,017	0,023
Rendimiento del patrimonio (ROE)	0,10	0,13	0,13	0,18

En la Tabla 7 se observa que por el incremento en compras y el registro de las bonificaciones en especie hay un decremento en los resultados del 0.54 en la gestión 2, y de 0.80 en la gestión 1. Esta disminución de los índices se debe a que el pasivo corriente se incrementa, al incrementarse las compras de mercadería, además que se incluye en el registro las bonificaciones sobre compras. Si bien al incrementar las compras se recibe un incentivo que es la bonificación en especie que va a disminuir el costo de adquisición, tiene un efecto negativo ya que dichas compras se las hacen a crédito, lo que aumenta el pasivo corriente.

Al comparar los resultados de una gestión a otra, hay un decremento en los índices, debido al incremento en el pasivo corriente por la obligación contraída derivada del aumento en compras. En los dos análisis, ya sea con los datos reales o con considerando las bonificaciones, la empresa no es capaz de cubrir sus obligaciones a corto plazo sin tener que realizar sus inventarios; el aumento en compras no es favorable cuando la empresa adquiere obligaciones por pagar a corto plazo derivadas de dichas compras.

En relación con la rotación de inventarios, se observa una disminución del 1% en la gestión 2 y del 3% en la gestión 1. Al considerar este índice en el análisis se pretende mostrar que, si bien las compras con incentivos parecen que darán un beneficio extra, en realidad hacen que la empresa llegue a acumular mercadería en almacenes. Si la empresa paralelamente no incrementa sus ventas, lo que logrará es que haya una baja rotación de inventarios como se muestra en la Tabla 7; en corrección no se afectó la partida de ingresos para mostrar el comportamiento de los estados financieros con una acumulación de mercadería a consecuencia de las compras y de la mercadería extra que llega como bonificación.

Los resultados del rendimiento sobre la inversión muestran una disminución en la gestión 2 del 1% y en la gestión 1 del 3%. Aunque la

utilidad neta se incrementa en el segundo análisis, debido a las bonificaciones en especie, el activo total también se incrementa por las existencias en inventarios y esto es lo que provoca la disminución en el índice. Por consiguiente, no es suficiente que se obtenga la mercadería a un menor precio como sucede al recibir la bonificación en especie, sino que la empresa debe considerar otros aspectos como las ventas, la disminución de costos de almacenaje, costo del pedido, transporte de la mercadería y la disminución de gastos operativos, para tener un mejor rendimiento sobre la inversión.

Contrariamente a los anteriores índices, en el margen neto de utilidad, se muestra resultados positivos con el incremento en las compras y el registro de las bonificaciones, esto se debe a que las variables que considera el índice son variables del estado de resultados, que no están influidas por otros aspectos que se presentan en el balance general. Independientemente de lo mencionado en el párrafo anterior, se puede decir que los márgenes de utilidad de la empresa son relativamente bajos. Al analizar solo el estado de resultados, se ve que al incrementar las compras y acceder a la bonificación en especie, existe un beneficio ya que la utilidad neta también se incrementa de 36 957.29 BOB a 49 940.13 BOB. En la gestión 2, y en la gestión 1 de 39 983.45 BOB a 58 615.26 BOB. Este incremento en la utilidad neta proviene de las bonificaciones en especie, ya que estas al registrarse, disminuyen el costo de adquisición y por ende el costo de ventas.

CONCLUSIONES

Entre las gestiones de análisis 1 y 2 la empresa tuvo un crecimiento considerable atribuible, principalmente, a la buena aceptación del producto en el mercado local, mismo que se ve perjudicado por la falta de planificación y un gestión de inventarios que carece de control riguroso. De la misma manera, se advierte necesidad primordial en implementar prácticas de

planificación respecto a compras de mercadería para evitar sobre acumulación y sobreinversión que afecte la liquidez de la empresa. La empresa depende necesariamente del incremento en venta de productos para conseguir equilibrio entre la inversión en inventarios, mejores rendimientos y liquidez, que posibilite el cumplimiento de sus obligaciones a corto plazo.

Asimismo, tiene un margen de utilidad muy bajo (inferior a la tasa pasiva otorgada a depósitos a plazo fijo), ya que el producto que se oferta es de consumo masivo y se comercializa en un mercado altamente competitivo, esto permite tener márgenes de utilidad reducidos. Los rendimientos sobre la inversión son relativamente bajos, esto es parcialmente causa del excesivo gasto de operaciones que tiene la empresa, que hace que la utilidad neta se vea disminuida.

Tomando en cuenta los análisis realizados, se concluye que la empresa no se encuentra en una situación financiera saludable, su pasivo superaba el patrimonio. A pesar de ello se hizo el análisis de índices correspondientes para determinar si realmente las compras realizadas para hacerse acreedor de incentivos o bonificaciones en especie, beneficiaba o no a la empresa. Se puede decir entonces que considerar las bonificaciones sobre compras tienen un efecto positivo, al ser registrada la mercadería como bonificación provoca que el costo de adquisición y de ventas de los productos bajen y por consiguiente suba la utilidad neta. Sin embargo, se debe considerar que realizar compras mayores con bonificaciones puede generar pasivos a corto plazo que, de no lograr un incremento planificado en ventas, derivarán en problemas de liquidez.

REFERENCIAS

- Acevedo, J. y Gómez, M. (2001) Gestión de Inventarios, Habana: Editorial ISPJAE
- Ballou, R. H. (2004) Logística: administración de la cadena de suministro (5ª. Ed.). México: Pearson Prentice Hall
- Castillo, G. (2005). Propuesta de política de inventarios para productos "A" de la empresa REFA Mexicana S.A. de C.V., Tesis. Universidad de las Américas, Puebla
- Eppen, G.D., Gould, F. J., Schmidt, C.P., Moore, J. H. y Weatherford, L. R. (2000) Investigación de operaciones en la ciencia administrativa. México: Pearson Prentice Hall
- Ferrín, G. A. (2007) Gestión de stocks en la logística de almacenes. Madrid: Fund. Confemetal Editorial
- Gallagher, Ch. A. y Watson, H. J. (2005) Métodos cuantitativos para la toma de decisiones en administración. México: McGraw-Hill
- Gil, A. A. (2004) Introducción al análisis financiero (3ª. ed.) España: Editorial Club Universitario
- González, G. J. I., Morini, M. S. y Do Nascimento, E. (2002) Control y gestión del área comercial y de producción de la PYME. España: Netbiblo
- Jaramillo, G. J. S., & Bohórquez, J. A. R. (2008). La motivación en equipos de ventas. Directivos Universidad EAFIT, 31
- Muller, M. (2005) Fundamentos de administración de inventarios. Colombia: Editorial Norma.
- Perdomo, M. A. (2004) Fundamentos de control interno. México: Cengage Learning Editores
- Rizzo Mendoza, A. A., & Vélez Montesdeoca, J. D. (2018). Análisis y optimización de procesos de inventario en las empresas textiles de Guayaquil. Caso de estudio Distribuidora Esprit SA (Bachelor's thesis, Universidad de Guayaquil Facultad de Ciencias Administrativas)



Gestión de mantenimiento en las gerencias de perforación y rehabilitación de la industria petrolera

Maintenance management in the drilling and rehabilitation management of the oil industry

Jimmy John Ladino Soto

ladinoj88@gmail.com

<https://orcid.org/0000-0002-5900-3375>

Petróleos de Venezuela S.A, Maracaibo - Venezuela

Artículo recibido en febrero 2021
Arbitrado en marzo 2021
Aceptado en mayo 2021
Publicado en julio 2021

RESUMEN

El propósito de la investigación fue analizar la gestión de mantenimiento en las gerencias de perforación y rehabilitación de la industria petrolera. Metodológicamente tuvo alcance descriptivo, con diseño no experimental, de campo y transeccional. La población quedó conformada por las 4 gerencias de perforación y rehabilitación de la industria petrolera de Venezuela, región occidente. Se empleó la encuesta como técnica mediante la aplicación de un cuestionario estructurado por 36 ítems con escala dicotómica. Para alcanzar la validez de este fue sometido al juicio de 5 expertos y se utilizó el coeficiente estadístico Küder – Richardson para el cálculo de su confiabilidad, donde se obtuvo como valor de confiabilidad total del instrumento 0,94. Se concluye que estas gerencias ostentan buena gestión de mantenimiento. Situación que es producto del alto cumplimiento de las etapas del proceso y las estrategias de mantenimiento.

Palabras clave

Gestión de mantenimiento; Industria petrolera; Planeación; Organización; Control

ABSTRACT

The purpose of the research was to analyze maintenance management in the drilling and rehabilitation departments of the oil industry. Methodologically, it had a descriptive scope, with a non-experimental, field and transectional design. The population was made up of the 4 drilling and rehabilitation departments of the oil industry, western region. The survey was used as a technique by applying a questionnaire structured by 36 items with a dichotomous scale. To achieve the validity of this, it was submitted to the judgment of 5 experts and the statistical coefficient Küder - Richardson was used to calculate its reliability, where 0.94 was obtained as the total reliability value of the instrument. It is concluded that these managements have good maintenance management. Situation that is the product of high compliance with the process stages and maintenance strategies.

Keywords

Maintenance management; Oil industry; Planning; Organization; Control

INTRODUCCIÓN

Las fuerzas de mercado actuales exigen excelencia en los productos, por ello sería inconcebible que el mantenimiento, siendo función importante de apoyo a producción, y por ende parte de la organización empresarial, fuera deficiente. En este sentido, las empresas tienen el reto de mejorar sus actividades de gestión del mantenimiento para ser sostenibles. En este contexto, para Cáceres (2009), el mantenimiento como estructura de apoyo, es un centro de costos a efectos de los intereses de la empresa. Ciertamente, afirma este autor, como un costo, sólo se justifica si perfecciona el negocio a través de la mejora de las condiciones de productividad, mediante la capacidad continua de adaptación, desarrollo y conservación. Para ello, se debe enfocar adecuadamente la visión y misión mediante la definición clara de políticas, objetivos y valores, entre otros.

Ahora bien, sobre la base de lo referido por Duffuaa et al. (2010), es un hecho que, en los escenarios de hoy, las empresas se juegan su capacidad competitiva por la cantidad y calidad de los recursos que se comprometen en el área de mantenimiento, debido a la capacidad de estas para generar beneficios a su más inmediato grupo de interés como es, el área de producción. La principal ventaja que ofrece el mantenimiento reside en la consecución de que los sistemas productivos continúen desempeñando las funciones deseadas, y así contribuir a conservar las actividades productivas. Asimismo, puede aumentar el margen potencial de ganancias, al sostener la influencia del costo del mantenimiento en el final del producto, dentro del rango del 5 al 12 % (Cáceres, 2009).

En este sentido, a criterio de Durán (2010), la gestión del mantenimiento se orienta a la búsqueda de metas comunes que deben ser desarrolladas y entendidas con el fin de reducir las restricciones, cuya consecución será el éxito de la

empresa, y por ende del negocio. Hoy, esta meta común, se basa en la existencia de la conformidad de la calidad de los procesos y la aceptación de los resultados obtenidos, todo bajo el concepto de la excelencia en la organización.

Así, la gestión del mantenimiento se ha visto como una necesidad para toda estructura organizacional, está implícita en los procesos de producción, tanto en lo que se refiere a los productos tangibles como a los intangibles. En este sentido, es importante acotar que, donde exista infraestructura, equipos o maquinarias, la gestión de mantenimiento tendrá la fuerza de estar presente, garantizando la continuidad operacional.

Cabe destacar que las organizaciones petroleras no escapan de esta realidad, es por ello que se debe analizar la eficiencia de estas para la gestión del mantenimiento. Es importante acotar que Petróleos de Venezuela S.A. (en adelante PDVSA) posee un gran número de instalaciones, tales como: estaciones de flujo, plantas de gas y de vapor, patios de almacenamiento, almacenes, terminales, gasoductos y taladros, entre otras; cuyo funcionamiento operacional depende del buen comportamiento de diferentes equipos y maquinarias.

A objeto del presente estudio, se seleccionaron las actividades realizadas por las gerencias de perforación y rehabilitación en la región occidente, cuyo aporte dentro de las operaciones productivas de la industria petrolera es de vital importancia. Esta selección obedeció a la necesidad por conocer cómo se estaba llevando a cabo la gestión del mantenimiento en estas gerencias. Esta necesidad fue detectada mediante observación directa, como sujeto participante de sus procesos, que le ha permitido detectar desviaciones en el sistema de gestión de mantenimiento al momento de revisar sus indicadores, lo cual acarrea pérdidas tanto de dinero como tiempo. Asimismo, en entrevistas no estructuradas realizadas al personal de

mantenimiento en las gerencias de perforación y rehabilitación de la industria petrolera en la región occidente, se pudo establecer que no se han realizado estudios que analicen la gestión de mantenimiento para conocer su situación actual. Actualmente existe: [1] Dependencia de terceros, propios y externos a PDVSA, para aplicar los distintos niveles de mantenimiento a los equipos (propios: gerencia de logística, suministro y mudanza, talleres, PPYG; externos: empresas de soldadura, pintura, certificación de equipos de izamientos, entre otras); [2] Demoras en los procesos de compras, generando inconsistencias en los stocks, provocando demoras en la ejecución del mantenimiento y labores contratadas adicionales al contrato, entre otras; [3] Inconsistencia en las órdenes de trabajo, las listas de verificación de cada mantenimiento preventivo indican realizar una actividad X cuando no se cuenta con el recurso para realizarla, ejemplo de ello son los consumibles o repuestos; [4] Deficientes procesos de control para evaluar el rendimiento real de la gerencia, comparando el rendimiento real con los objetivos planeados, para tomar acciones que corrijan las diferencias entre resultados y objetivos.

Ahora bien, toda gestión posee aspectos relevantes a ser tomados en consideración al momento de querer estudiar la misma. En el

caso de la gestión de mantenimiento abordada en el presente trabajo, el investigador consideró importante bajo los criterios de Mora (2009) y Garía (2009), y dado el sector de estudio, enfocarse hacia las etapas del proceso de gestión y las estrategias de mantenimiento que se cumplen en estas gerencias. Por ello, el propósito de la investigación fue analizar la gestión de mantenimiento en las gerencias de perforación y rehabilitación de la industria petrolera región occidente.

METODOLOGÍA

De acuerdo con el nivel de profundidad del trabajo que se realizó en las gerencias de perforación y rehabilitación de la industria petrolera región occidente, la investigación fue de tipo descriptiva, se enmarcó en un diseño de campo no experimental y transeccional. Para efectos de este estudio, la población quedó integrada por las gerencias de perforación y rehabilitación de la industria petrolera en la región occidente, siendo ellas 4 gerencias: Costa Oriental, Costa Occidental, Lago y Sur del Lago Trujillo. Las unidades de información fueron 26 sujetos, siendo el número total de personas a las cuales se le aplicó el instrumento, quedando representadas de la siguiente forma: 4 gerentes de división, 6 líderes y 16 supervisores de mantenimiento mayor, como se muestra en la Tabla 1.

Tabla 1. Distribución de la población.

Gerencias de perforación y rehabilitación	Gerentes de división	Líderes	Supervisores de mantenimiento mayor	Total
División Costa Oriental	1	0	3	4
División Costa Occidental	1	0	5	6
División Lago	1	3	2	6
División Sur del Lago Trujillo	1	3	6	10
Total	4	6	16	26

En este sentido, la técnica que se utilizó para la recolección de datos fue la encuesta y el instrumento un cuestionario de 36 ítems, cuya opción de respuesta elegida debía ser marcada con un símbolo, de acuerdo con una escala específica, cerrada y dicotómica, con 2 alternativas (si o no). Dicho instrumento fue sometido a la evaluación de 2 expertos metodológicos para avalar el criterio y la construcción, y 3 expertos en el área gestión de mantenimiento, para el aval del contenido, todos con título de maestría o de doctor como característica predominante. Para

calcular la confiabilidad del instrumento, se utilizó el método del Coeficiente de Küder – Richardson y se obtuvo 0,94 como valor de confiabilidad total del instrumento al incluir todos los ítems.

En este orden de ideas, para el análisis estadístico de los datos se aplicó la estadística descriptiva, que permitió caracterizar cada una de las dimensiones e indicadores, a través del uso de las frecuencias absolutas y relativas. Para la interpretación de las frecuencias relativas se consideró establecer dos baremos, tal y como se muestran en las tablas 2 y 3.

Tabla 2. Baremo de interpretación de la frecuencia.

Rango para frecuencia relativa	
SI \geq 70 %	Alto cumplimiento
40 % \leq SI < 70 %	Moderado cumplimiento
SI < 40 %	Bajo cumplimiento

Tabla 3. Baremo de interpretación de la variable.

Rango para frecuencia relativa	
SI \geq 70 %	Buena gestión de mantenimiento
40 % \leq SI < 70 %	Regular gestión de mantenimiento
SI < 40 %	Mala gestión de mantenimiento

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

En la Tabla 4 se presenta un resumen detallado del análisis estadístico para la dimensión etapas del proceso, cuya concentración en la respuesta afirmativa es del 78 %, reflejando, de acuerdo con los encuestados, alto cumplimiento de las etapas del proceso en la gestión de mantenimiento que se lleva a cabo en las gerencias de perforación y rehabilitación de la industria petrolera, región occidente. No obstante, se arriba a esta categoría en los niveles inferiores del rango en el baremo (SI \geq 70 %). Estos resultados reflejan que, en las

gerencias analizadas, según los encuestados, hay alto cumplimiento de los procesos vinculados a la planificación (91 %), asimismo con los relacionados a la organización (78 %), programación (84 %), y a la etapa de ejecución (74 %). Sin embargo, catalogaron con moderado cumplimiento la etapa de control (61 %) de acuerdo al baremo establecido.

Este alto cumplimiento de la dimensión etapas del proceso, valida lo expuesto por Márquez (2010), para quien el proceso de mantenimiento está compuesto por los elementos o pasos que deben

llevarse a cabo para aplicar el mantenimiento, y estos pasos están estrechamente vinculados unos con otros. De igual manera, validan al investigador para quien las etapas del proceso de la gestión de mantenimiento son el conjunto de acciones pertinentes para su cumplimiento, que contribuyen a la efectividad de los procesos productivos, siendo estas: planificación, organización,

programación, ejecución y control. En resumen, los resultados mostrados para la dimensión, ponen de manifiesto que, en las gerencias estudiadas, se otorga alto cumplimiento a las etapas del proceso, observándose oportunidades de mejora en los procesos vinculados a la organización, programación, ejecución y control.

Tabla 4. Etapas del proceso.

Función	Indicadores						Dimensión						
	Si	%	No	%	n	%	Cat.	Si	%	No	%	n	%
Planificación	24	91	2	9	26	100	Alto	20	78	6	23	26	100
Organización	20	78	6	22	26	100	Alto	CATEGORÍA					
Programación	22	84	4	16	26	100	Alto						
Ejecución	19	74	7	26	26	100	Alto	ALTO CUMPLIMIENTO					
Control	16	61	10	39	26	100	Mod						

En el indicador planificación, se observa alto cumplimiento de la planificación como etapa de la gestión de mantenimiento que desarrollan las empresas mencionadas, situación develada al ubicarse en promedio el 91 % de respuestas en la opción Si, ubicando el resultado en el rango $SI \geq 70$ % del baremo establecido. Ahora bien, se puede apreciar que los encuestados atribuyeron alto cumplimiento a todos los procesos involucrados a la planificación; ya que, si se toma en cuenta lo que desean los clientes internos, si establecen metas en cuanto a los objetos a mantener; y se insta un orden de prioridades para la ejecución de las acciones de mantenimiento.

Los resultados evidenciados validan los postulados de Robbins y Coulter (2005), por cuanto establecen la planificación como el proceso de definir las metas de la organización, establecer una estrategia general para alcanzarlas y trazar planes exhaustivos para integrar y coordinar el

trabajo de la organización. Así mismo, alcanzan alta coincidencia con lo expuesto por el investigador cuando afirma que, la planificación del mantenimiento constituye una herramienta para mantener la continuidad de los procesos, logrando establecer las actividades requeridas, además, los recursos a utilizar y los objetivos que se pretenden alcanzar para poder generar calidad en su área operativa.

En lo concerniente al indicador organización, se aprecia en promedio, que el 78 % de los encuestados consideran que las actividades involucradas a los ítems se realizan con alto cumplimiento, mientras un 22 % opina lo contrario. De este modo, para los encuestados, la organización del mantenimiento incluye estándares de tiempo, incluye el diseño del trabajo y, se organizan las actividades tendientes a asegurar la disponibilidad máxima planificada de los equipos a menor costo dentro de los requisitos de seguridad.

Esto coincide con lo postulado por Duffuaa et al. (2010), para quienes la organización del mantenimiento, incluye el diseño del trabajo y estándares de tiempo. Así mismo, coincide con el investigador cuando establece que la organización en la gestión de mantenimiento es el elemento de procura y distribución de responsabilidad, fijación de tiempo, esfuerzo y costo, elementos necesarios para cada una de las actividades planificadas. De esta forma, el mantenimiento debe organizarse para dar respuesta rápida y efectiva cónsona con la realidad organizativa.

En los valores obtenidos para el indicador programación, se observa que el 84 % de los encuestados respondieron de manera afirmativa a las proposiciones emitidas, indicando que las actividades relacionadas se realizan con alto cumplimiento. Mostrándose que, si se aplican programas de trabajo para ejecutar el mantenimiento; asimismo, se contemplan las prioridades de los equipos o situación requerida de mantenimiento y se utiliza un software computarizado para efectuar la programación de mantenimiento.

Esta situación valida medianamente lo expresado por Duffuaa et al. (2010), quienes aseveran que debe asegurarse que los trabajadores, piezas y materiales requeridos se encuentren disponibles antes de programar una tarea de mantenimiento. También se valida lo considerado por el investigador, al afirmar que la programación es un elemento determinante de la gestión de mantenimiento, el cual implica establecer de manera clara las secuencias en cuanto a las asignaciones de mantenimiento, así como el tiempo a ejecutarlo y los equipos que se requieren, estableciendo un orden en cada una de las solicitudes requeridas para las máquinas y herramientas.

Las respuestas correspondientes al indicador ejecución, reflejan que el 74 % de los encuestados, en promedio, considera que en las gerencias

bajo estudio se tiene alto cumplimiento de las actividades relacionadas al indicador. Esta situación es explicada por el comportamiento de las respuestas afirmativas apreciándose que, se asigna el recurso humano calificado para ejecutar cada mantenimiento, y se siguen normas preestablecidas al ejecutar las actividades de mantenimiento; asimismo, se ejecutan las actividades de mantenimiento según un orden de prioridad establecido.

Lo develado, en cuanto a alto cumplimiento, valida lo expuesto por Zambrano y Leal (2006), para quienes la ejecución del mantenimiento corresponde a vincular acciones administrativas con la dirección y coordinación de esfuerzos de grupos de ejecución; estos esfuerzos se generan por la planificación, organización y programación, siguiendo tanto normas como procedimientos preestablecidos, para el logro de las metas dentro de los objetivos fijados para el mantenimiento. También son congruentes con la posición del investigador, quien asume la ejecución como un elemento fundamental para que las actividades puedan realizarse de acuerdo a lo establecido; por ello, corresponde vincular cada una de las acciones de la organización con los esfuerzos de un personal responsable, generando un mejor compromiso al momento de ejecutar el mantenimiento.

En lo referido al indicador control, el cual obtuvo la categoría de moderado cumplimiento, se aprecia que el 61 % de los encuestados consideraron que, en las gerencias bajo estudio, se da moderado cumplimiento a las actividades relacionadas. En este sentido, comparan el porcentaje de mantenimiento realizado con el programado y analizan la información registrada sobre los mantenimientos realizados para detectar acciones correctivas.

Lo mostrado valida medianamente a Martínez (2007), quien establece que el control será el resultado de evaluar un número de indicadores

capaces de reflejar cantidad, costo, eficiencia y disponibilidad en los trabajos ejecutados. Al igual que es medianamente coincidente con lo expresado por el investigador, cuando afirma que el control se enfoca en evaluar y corregir el desempeño de las actividades de mantenimiento de los subordinados para asegurar que los objetivos y planes de la organización se están llevando a cabo.

La Tabla 5 muestra el resumen para la dimensión estrategias de mantenimiento, reflejando alto cumplimiento de estas actividades en la gestión de mantenimiento que se llevan a cabo en las gerencias estudiadas, indicado por una concentración del 74 % en la opción afirmativa. Al analizar los porcentajes de respuestas afirmativas alcanzados para la dimensión en cada uno de sus indicadores, se percibe que, las estrategias de mantenimiento correctivo y preventivo poseen alto cumplimiento en la gestión de mantenimiento que desarrollan, con concentraciones de respuestas afirmativas que así lo demuestran, correctivo (78 %) y preventivo (88 %). Mientras, las estrategias de mantenimiento predictivo y proactivo ostentaron moderado cumplimiento (63 % y 67 %, respectivamente).

Al detalle se aprecia que todas las estrategias de mantenimiento, consideradas en esta investigación: correctivo, preventivo, predictivo, y proactivo, se ubicaron en la categoría de alto cumplimiento. No obstante, tanto en el correctivo, como el predictivo y en el proactivo se observan actividades ubicadas en la categoría bajo y moderado cumplimiento, lo cual es indicativo de oportunidades de mejora en estos aspectos. A manera de resumen, se establecieron las estrategias de mantenimiento utilizadas con mayor frecuencia hoy en día, observándose que en las gerencias de perforación y rehabilitación de la industria petrolera región occidente, se posee alto cumplimiento de estas estrategias, acotándose que la elección del tipo de mantenimiento dependerá

en gran medida de las estrategias planteadas en la planificación del mantenimiento.

Los resultados validan lo expuesto por Duffuaa et al. (2010), pues las estrategias de mantenimiento son aplicadas para optimizar la producción y disponibilidad de la planta sin que se comprometa la seguridad y el ambiente. La combinación en forma correcta de las estrategias influye en el desarrollo de una gestión de mantenimiento eficiente y eficaz. En síntesis, también validan al investigador cuando considera que, existen diversas definiciones sobre los tipos de estrategias de mantenimiento aplicable en situaciones operacionales, lo que dificulta la unificación de criterios al respecto. No obstante, independientemente de la percepción de cada autor, el tipo de mantenimiento se puede establecer en función de estrategias de mantenimiento que relacionan el momento de ocurrencia de fallas y el momento de ejecución de la labor de mantenimiento.

En relación al indicador mantenimiento correctivo, se evidencia que el 78 % de los encuestados consideraron la opción afirmativa, indicando alto cumplimiento del mantenimiento correctivo en la gestión de mantenimiento que llevan a cabo las gerencias estudiadas. Estos resultados están delineados por el nivel de cumplimiento asignado a cada una de las actividades medidas por medio de los reactivos vinculados a la medición del indicador. Por consiguiente, se aprecia que los encuestados realizan chequeos rutinarios para corregir fallas aplicando mantenimiento correctivo, corrigen las fallas que se presentan en el momento específico y ejecutan mantenimiento correctivo al momento de presentarse la falla. No obstante, estas gerencias no poseen un plan de contingencia ante un evento que amerite ejecutar un mantenimiento correctivo.

Los resultados mostrados validan lo postulado por García (2009), para quien en la estrategia

centrada en el mantenimiento correctivo se deja que el equipo o sistema continúe operando hasta que el mismo falle por alguno de sus componentes, que lo inhabilite, para luego tomar la acción de ser reemplazado. Asimismo, validan al investigador quien opina que el mantenimiento correctivo no se puede eliminar en su totalidad, por lo tanto, una gestión correcta extraerá conclusiones de

cada parada e intentará realizar la reparación de manera definitiva, ya sea en el mismo momento o programando un paro, para que esa falla no se repita. En consecuencia, es importante tener en cuenta con respecto al análisis de la política de mantenimiento a implementar, que en algunas máquinas o instalaciones, el mantenimiento correctivo sería el sistema más rentable.

Tabla 5. Estrategias de mantenimiento.

	Indicadores							Dimensión						
	Si	%	No	%	n	%	Cat.	Si	%	No	%	n	%	
Mantenimiento correctivo	20	78	6	22	26	100	Alto	19	74	7	26	26	100	
Mantenimiento preventivo	23	88	3	13	26	100	Alto	CATEGORÍA						
Mantenimiento predictivo	16	63	10	38	26	100	Mod							
Mantenimiento proactivo	18	67	9	33	26	100	Mod	ALTO CUMPLIMIENTO						
Control	16	61	10	39	26	100	Mod							

En cuanto al indicador mantenimiento preventivo se observa que alcanzó un porcentaje de respuestas en la opción afirmativa del 88 %, indicando que en las gerencias analizadas se tiene alto cumplimiento del mantenimiento preventivo en su gestión de mantenimiento. Esta situación es explicada por el alto cumplimiento otorgado a todas las actividades vinculadas al indicador. De este modo, para los encuestados se aplica el mantenimiento siguiendo un programa de frecuencia; asimismo se analizan las condiciones de los equipos mientras se encuentran funcionando y se cuentan con un historial del mantenimiento realizado a todos los equipos.

Los resultados logran alta congruencia con Nava (2008), quien concibe el mantenimiento preventivo como la actividad planeada y programada para ajustar, reparar o cambiar partes en equipos antes de que ocurra la falla o daños mayores, reduciendo así los costos generados. A juicio del investigador, dado que se tiene alto cumplimiento de este tipo de mantenimiento,

en estas gerencias se están aprovechando las oportunidades que ofrece el mismo, lo cual involucra utilizar todos los medios disponibles, incluso los estadísticos, para determinar la frecuencia de las inspecciones, revisiones, sustitución de piezas claves, probabilidad de aparición de averías, vida útil u otras. En síntesis, consiste en programar revisiones de equipos, apoyándose en la experiencia e históricos obtenidos de las máquinas y equipos.

Con relación al indicador mantenimiento predictivo correspondiente a la dimensión estrategias de mantenimiento, se evidencia que a criterio del 63 % de los encuestados, la estrategia predictiva se da con moderado cumplimiento. Desde el punto de vista de los resultados, si se considera importante contar con una visión de la condición de los equipos, detectan el mal estado de un componente previo al inicio de su operación, y no detectan las fallas sin necesidad de detener el funcionamiento de los equipos.

Los resultados muestran que, las actividades del mantenimiento predictivo poseen moderado cumplimiento dentro de la gestión de mantenimiento, por ello, se deduce que hay mediana congruencia con lo expuesto por Nava (2009), para quien esta estrategia engloba todas las actividades que permiten detectar fallas mecánicas u operacionales de los equipos en su fase inicial, mediante análisis realizados con equipos especiales. Las fallas son detectadas sin necesidad de detener el funcionamiento de los equipos. De igual manera, alcanzan mediana coincidencia con lo establecido por el investigador, cuando afirma que este tipo de mantenimiento se basa en actividades de control de la condición de funcionamiento de los equipos, de manera continua o a intervalos, y con base en los resultados, se planifican y realizan acciones de reparación o cambios.

En referencia al indicador mantenimiento proactivo, según la opinión de los encuestados indican que en las gerencias estudiadas se tiene moderado cumplimiento de esta estrategia en su gestión de mantenimiento, arribando este indicador a una frecuencia de 67% de respuestas afirmativas. De tal forma, las gerencias elaboran análisis de las causas fundamentales de las fallas; y se realiza monitoreo del cambio en la tendencia de los parámetros considerados como causa de falla. Sin embargo, no aplican técnicas proactivas para alargar la disponibilidad de las máquinas.

Estos resultados evidencian mediana congruencia con García (2009), quien señala al

tipo proactivo como una gran cantidad de técnicas para alargar la disponibilidad de las máquinas. La idea principal de un mantenimiento proactivo es el análisis de las causas raíz de las fallas, así estas causas se pueden remediar y los mecanismos de falla que se puedan eliminar gradualmente, mejorarán la operación de las máquinas. Asimismo, se valida moderadamente al investigador cuando afirma que, esta estrategia es utilizada para mejorar el rendimiento de cualquier organización, considerando el estudio de probabilidad de falla y disminuyendo el riesgo de aparición de la misma. Todo esto debe cumplirse para tratar de obtener costos totales mínimos de operación, operando en buenas condiciones durante un porcentaje de tiempo óptimo.

Para concluir el análisis de los resultados se presentanacontinuación los hallazgos encontrados para la variable en estudio. Con base a las tablas precedentes (resultados de las dimensiones), se elaboró la Tabla 6 con el propósito de evidenciar los resultados arrojados para la variable gestión de mantenimiento. Como puede apreciarse, los resultados obtenidos demostraron que los gerentes, líderes y supervisores de las gerencias de perforación y rehabilitación de la industria petrolera, catalogan la gestión de mantenimiento con la categoría de buena, situación que se refleja al obtenerse una concentración de respuestas en la opción afirmativa del 76%.

Tabla 6. Gestión de mantenimiento.

	Dimensiones				Variable								
	Si	%	No	%	n	%	Cat.	Si	%	No	%	n	%
Etapas del proceso	20	78	6	23	26	100	Alto	19	76	7	24	26	100
Estrategias de mantenimiento	19	74	7	26	26	100	Alto	CATEGORÍA BUENA GESTIÓN DE MANTENIMIENTO					

Cabe resaltar que la variable gestión de mantenimiento fue medida a través de 2 dimensiones, como se refleja en la Tabla 3. Estas se midieron cuantitativamente, con un cuestionario basado en una escala dicotómica, y se evidenció un promedio del 76 % en la opción afirmativa para la variable, ubicándola, de acuerdo al baremo diseñado para la variable, en buena gestión de mantenimiento, situación que es producto del alto cumplimiento de las etapas del proceso (78 %) y las estrategias de mantenimiento (74 %).

Estos resultados concuerdan en gran medida con lo planteado por Rodríguez (2008), para quien la gestión de mantenimiento es el conjunto de actividades de diseño, planificación y control que tienen por objeto minimizar los costos asociados al mal funcionamiento de los equipos; además de las actividades típicas de mantenimiento, debe incluirse la formación del personal.

Así mismo, los resultados validan lo expuesto por Zambrano y Leal (2007), cuando aseguran que, la gestión de mantenimiento es un proceso sistémico donde a través de una serie de medidas organizativas se pueden planear las acciones de las actividades por medio de procedimientos que lleven un orden o secuencia lógica de esta función, a fin de conseguir un constante y adecuado desempeño de los equipos pertenecientes al sistema productivo, esto con la finalidad de identificar los pasos a seguir y prever las posibles desviaciones que se puedan presentar en el desarrollo de estas actividades.

Sin embargo, a juicio del investigador, hay que resaltar que la gestión analizada alcanzó la categoría de buena en los niveles más bajos de la categoría en el baremo ($SI \geq 70\%$) mostrando oportunidades de mejora en todas sus dimensiones. No obstante, estas consideraciones permiten deducir que la gestión analizada debe ser revisada a fin de ser mejorada continuamente, con miras a fortalecerse y mantenerse en el tiempo.

CONCLUSIONES

En lo concerniente a las etapas del proceso de gestión de mantenimiento que se cumplen en las gerencias de perforación y rehabilitación de la industria petrolera en la región occidente, se concluye que estas gerencias poseen alto cumplimiento de estas etapas en su gestión de mantenimiento, situación evidenciada en alto cumplimiento de los procesos vinculados a la planificación, organización, programación y a la etapa de ejecución. Sin embargo, catalogaron con moderado cumplimiento la etapa de control.

Debe mencionarse que aun con esta categoría de alto cumplimiento alcanzada en las etapas del proceso, se detectaron actividades que se realizan con moderado cumplimiento, a juicio de los sujetos encuestados, específicamente en todas las etapas, a excepción de la planificación donde todas las actividades fueron catalogadas con alto cumplimiento. Estos aspectos deben ser revisados por la gerencia, en virtud de la importancia que tienen las etapas del proceso en la gestión de mantenimiento, debido a su efecto en toda la organización; dado que de ello dependerá el logro de los objetivos.

En cuanto a las estrategias de mantenimiento que se cumplen en las gerencias de perforación y rehabilitación de la industria petrolera región occidente, se concluye que estas estrategias alcanzan alto cumplimiento en la gestión analizada. Destacándose los mantenimientos correctivo y preventivo que ostentaron alto cumplimiento, mientras que el resto de las estrategias (predictivo y proactivo) se posicionaron en la categoría de moderado cumplimiento.

Estos aspectos, a juicio de los encuestados, muestran oportunidades de mejora, en específico las estrategias de mantenimiento correctivo, predictivo y proactivo, evidenciaron actividades con moderado y bajo cumplimiento, motivo por el cual la gerencia debe revisarlos, dada la importancia que tienen las estrategias en la gestión de mantenimiento.

Atendiendo a las consideraciones precedentes, con respecto a la gestión de mantenimiento que se desarrolla en las gerencias de perforación y rehabilitación de la industria petrolera, región occidente, se concluye que estas gerencias, según la percepción de los encuestados, ostentan buena gestión de mantenimiento. Situación que es producto del alto cumplimiento de las etapas del proceso y las estrategias de mantenimiento. No obstante, esta gestión de mantenimiento se cataloga como buena en los niveles más bajos de esta categoría. En función de lo cual, se les presenta la necesidad de revisar sus acciones, donde es imperante la implementación de mecanismos para gestionar el mantenimiento, basados en la revisión de los aspectos señalados en estas conclusiones.

Las situaciones descritas conllevan a concluir que se ratifica la posición inicial del investigador, cuando se propone analizar la gestión de mantenimiento que se desarrolla en las gerencias de perforación y rehabilitación de la industria petrolera, a fin de comprobar si en estas gerencias se presentan debilidades relacionadas con demoras en los procesos de compras, inconsistencia en las órdenes de trabajo y falta de estrategias de control para evaluar el rendimiento real de la gestión.

REFERENCIAS

- Cáceres, M. (2009). Cómo incrementar la competitividad del negocio mediante estrategias para gerenciar el mantenimiento. (EN LÍNEA). Disponible en <http://www.mantenimientomundial.com/sites/mm/notas/competitividad.pdf>
- Duffuaa, S., Raouf, A. y Campbell, J. (2010). Sistemas de Mantenimiento. Planificación y Control. Editorial Limusa. México
- Durán, J. (2010). Gestión de mantenimiento bajo estándares internacionales como PAS 55 ASSET Management. The Woodhouse Parthnership. Consultado agosto 2015. Disponible en: <http://www.mantenimientomundial.com/sites/mm/notas/PAS55.pdf/>
- García, S. (2009). Organización y gestión integral de mantenimiento. Tercera Edición. Ediciones Díaz de Santos S.A. Madrid. España
- Márquez, M. (2010). Manual de la Ingeniería de Calidad. Gestión de mantenimiento. Editorial Panapo. Caracas. Venezuela
- Martínez, L. (2007). Organización y planificación de sistemas de mantenimiento. Centro de altos estudios gerenciales. Instituto Superior de Investigación y Desarrollo. Segunda Edición. Caracas. Venezuela.
- Mora. H. (2011). Mantenimiento. Planeación, ejecución y control. Editorial Alfa-Omega Grupo Editor, S.A. México D.F. México
- Nava, J. (2008). Teoría del mantenimiento. Segunda Edición. Universidad de los Andes. Consejo de publicaciones. Mérida. Venezuela
- Nava, J. (2009). Aplicación práctica de la teoría de mantenimiento. Segunda edición. Editorial Consejo de publicaciones de la Universidad de los Andes. Venezuela
- Robbins, S. y Coulter, M. (2005). Administración. Octava edición. Editorial Pearson Prentice Hall. México
- Rodríguez, J. (2008). Gestión de mantenimiento. Introducción a la teoría del mantenimiento. Casos empresariales. Documento en línea. Disponible en <http://www.scribd.com/doc/7497765/gestion-del-mantenimiento>
- Zambrano, S. y Leal, S. (2006). Manual práctico de gestión de mantenimiento. Fondo Editorial UNET. San Cristóbal. Venezuela
- Zambrano, S. y Leal, S. (2007). Fundamentos Básicos de Mantenimiento. Segunda edición. Fondo Editorial UNET. Táchira. Venezuela



Planificación en la gestión de seguridad industrial e higiene ocupacional

Planning in the management of industrial safety and occupational hygiene

Artículo recibido en febrero 2021
Arbitrado en marzo 2021
Aceptado en mayo 2021
Publicado en julio 2021

Boreidy Jiménez
boreidyjimenez@gmail.com
<https://orcid.org/0000-0003-4190-1027>
Universidad del Zulia, Maracaibo - Venezuela

RESUMEN

La investigación tuvo como objetivo describir el proceso de planificación en la gestión de seguridad industrial e higiene ocupacional en la industria petrolera venezolana. La metodología fue de tipo descriptiva, bajo un diseño de campo no experimental, y transeccional. La población estuvo conformada por las gerencias de Servicio Lacustre de la división occidente. Para la recolección de datos se utilizó la encuesta mediante un cuestionario, el mismo quedó conformado por 9 ítems con escala dicotómica. La validez se realizó a través del juicio de expertos, y su confiabilidad por el método de Küder – Richardson, donde se obtuvo 0,85. El análisis de los datos se realizó mediante la estadística descriptiva, a través del estudio de las frecuencias relativas. Se concluyó que estas gerencias poseen moderada presencia de las políticas, objetivos, leyes y normas inmersos en el proceso de planificación en la gestión de seguridad industrial e higiene ocupacional.

Palabras clave

Gerencia; Gestión de riesgos; Políticas; Objetivos; Leyes; Normas

ABSTRACT

The research aimed to describe the planning process in the management of industrial safety and occupational hygiene in the Venezuelan oil industry. The methodology was descriptive, under a field design, not experimental, and transectional. The population was made up of the Lake Service managements of the western division. To collect data, the survey was used through a questionnaire, which was made up of 9 items with a Dichotomous scale. Validity was made through expert judgment, and its reliability by the Küder - Richardson method, where 0.85 was obtained. The data analysis was performed using descriptive statistics, through the study of relative frequencies. It is concluded that these managements have a moderate presence of the policies, objectives, laws, and regulations immersed in the planning process in the management of industrial safety and occupational hygiene that they carry out.

Keywords

Management; Risk management; Policies; Goals; Laws; Rules

INTRODUCCIÓN

La tendencia mundial hacia la globalización, ha hecho que las diversas organizaciones adopten un proceso de gestión de seguridad industrial apegado a los lineamientos y principios de acuerdo a Normas Internacionales. De hecho, en la actualidad, las empresas del mundo conscientes de su responsabilidad social definen su política de desarrollo tomando en consideración el factor ambiental y de seguridad.

En tal sentido, se adoptan una serie de políticas de seguridad industrial, ambiente e higiene ocupacional dirigidas a garantizar la eficiencia organizacional, conforme a la cual, la seguridad de los empleados, la protección del ambiente y la higiene de los trabajadores constituyen una de las principales bases de la fuerza laboral.

Según Duque (2010), la seguridad industrial e higiene ocupacional tiene como finalidad principal la conservación de la salud de los trabajadores, lo cual requiere básicamente de un programa de protección de salud, prevención de accidentes y enfermedades profesionales, y forzosamente se extiende más allá de los límites de la mera prevención, incluyendo el aspecto más amplio de la salud total del trabajador. Es decir, se encarga del estudio de los riesgos y peligros inherentes a la actividad laboral.

Desde otra perspectiva, Burgos (2008), expresa que la seguridad industrial e higiene ocupacional es la disciplina que estudia las condiciones y organización del trabajo para reconocer, evaluar y controlar los riesgos sobre cargas existentes en los centros de trabajo, con el conocimiento de los riesgos se pueden controlar los peligros existentes con el fin de minimizarlos o eliminarlos. También se encarga de verificar las distintas variables tanto físicas, ambientales y mentales que puedan llegar a afectar la salud del trabajador de manera permanente o temporal.

Es así, como los temas tratados al respecto, llevaron al Congreso estadounidense a promulgar

en 1970 una Ley de Seguridad e Higiene Laboral, mejor conocida como OSHA. La referida ley, fue diseñada para asegurar, en la medida de lo posible, que todos los hombres y mujeres estadounidenses tuvieran condiciones laborales sanas y seguras, así como para preservar los recursos humanos.

Igualmente, en Colombia, la corporación AVANTEL S.A. (2010) aplica políticas de seguridad industrial, salud ocupacional y medio ambiente, enfocadas en satisfacer las necesidades del sector corporativo y del estado colombiano. Esta organización es consciente de la necesidad de proteger la salud y seguridad de sus trabajadores en el desempeño de sus funciones, de respetar, proteger el medio ambiente del impacto derivado de las actividades de la compañía y de evitar el daño a la propiedad de terceros que se pueda generar de las mismas.

En Venezuela a partir del año 1968, se promulga el Reglamento de las Condiciones de Higiene, Seguridad en el Trabajo, y no es hasta el año 1974 cuando se pone en vigencia el decreto número 46 el cual se conoció como el Reglamento de Prevención de Incendios (Villegas, 2008). Por lo que la Comisión Venezolana de Normas Industriales (COVENIN) prosigue su intensa labor de estandarización de normas en materia de seguridad.

A pesar del desarrollo que tuvo la seguridad a nivel nacional no es sino hasta el año 2005 cuando se promulga la Ley Orgánica de Prevención, Condiciones y Medio Ambiente de Trabajo (LOPCYMAT, 2005). La misma cuenta con una filosofía de seguridad dirigida a evitar daños humanos, materiales e incidentes, así como concienciar a las personas sobre la seguridad y evitar la degradación de los recursos naturales.

En este sentido, Villegas (2008) expone que la Ley Orgánica de Prevención de Condiciones y Medio Ambiente de Trabajo (LOPCYMAT) garantiza las condiciones y medio ambiente de trabajo a los empleados y trabajadores, tanto

de empresas públicas como privadas, previendo en su normativa sanciones pecuniarias bastante onerosas para el patrono que incumpla.

Además, la Constitución Nacional de la República Bolivariana de Venezuela (1999) en su artículo 87, expresa claramente la obligación de todo empleador o patrono de garantizar las condiciones de la seguridad, higiene y ambiente de trabajo adecuadas para el desempeño de cada trabajador. Destacando también en este apartado el hecho de la ratificación de convenios internacionales de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), en materia de seguridad e higiene en el trabajo.

De allí pues, las empresas venezolanas se han ocupado de adoptar las políticas de seguridad exigidas por el gobierno nacional, las cuales le aseguran una gestión confiable, con la finalidad de aprovechar al máximo los recursos disponibles para prevenir accidentes y controlar los resultados obtenidos en la producción.

Enmarcada en este contexto, la industria petrolera, en específico las gerencias de servicio lacustre, ha venido administrando el control de los riesgos en materia de seguridad, higiene, salud en el trabajo y ambiente a través del sistema de gerencia integral de riesgos (SIR); siendo aprobada esta para su implantación en abril del 2004, por la junta directiva de Petróleos de Venezuela S.A. (PDVSA, página oficial de internet 2019), a fin de establecer un conjunto de requisitos interrelacionados para minimizar y controlar los riesgos relacionados a los procesos y actividades en materia de seguridad, higiene, salud en el trabajo y ambiente.

Cabe considerar que en la empresa PDVSA, según los informes revisados por la investigadora, el compromiso gerencial está dirigido principalmente a la producción, dejando de lado el bienestar físico y mental de los trabajadores (as), corriendo el riesgo de que se presenten eventos imprevistos o no deseados que interrumpen el

desarrollo normal de una actividad originando las siguientes consecuencias: lesiones personales, daños materiales, afectación al ambiente y pérdidas económicas.

Es por eso por lo que la investigadora por pertenecer a una de las gerencias objeto de estudio, revisó los resultados obtenidos en las auditorías del 2019 en materia de seguridad, evidenciando debilidad en su cumplimiento. Esto se ve reflejado en los índices estadísticos de los últimos cuatro años, ya que la cantidad de eventos reportados, con lesiones al personal propio o contratado, ocurridos en todas las actividades operacionales y administrativas cada día se incrementan. Aproximadamente el 94 % de los accidentes con lesiones ocurren en los sitios laborales.

Además del registro estadístico, se ve reflejado el desconocimiento de la política de seguridad, higiene y salud en el trabajo por parte de los trabajadores a pesar de la realización de campañas de divulgación mediante la entrega de un carnet donde se especifica la misma; adicionalmente se caracterizan los riesgos por áreas o proceso y se establecen las medidas de control. Sin embargo, en las inspecciones en campo se observan condiciones inseguras y los controles tardan hasta meses para ser ejecutados.

Por otra parte, es importante resaltar que PDVSA, posee procedimientos documentados para cada una de sus operaciones sin embargo en las investigaciones de los eventos, un gran porcentaje de los resultados (causas raíz) está relacionado con el desconocimiento o violación de dichos procedimientos, lo que se traduce en deficiencias en su divulgación a los trabajadores por parte del personal supervisor.

También se resalta que la empresa anualmente establece el plan operativo anual (POA) con el fin de lograr los objetivos y metas, que incluye la asignación de responsabilidades, niveles de autoridad, recursos, medios y plazos, así como las revisiones a intervalos regulares para adecuarlos

de ser necesario; sin embargo, al finalizar cada período se detectan fallas y brechas que no logran ser completadas y que deben ser replanificadas, producto del poco compromiso del nivel gerencial y la apatía de los trabajadores quienes deben conformarse para elegir delegados y constituir los comités, pero se niegan a hacer cumplir este derecho que por ley les corresponde.

La deficiencia en la entrega de los equipos de protección personal, la falta de pericia y el desconocimiento de las responsabilidades en materia de seguridad industrial, así como de las leyes y normas que la regulan, por parte del personal supervisor acentúan la falta de cultura preventiva en cada uno de los trabajadores (as), quienes deben iniciar por comprender que la seguridad no depende de otros, sino que es un valor de vida que cada uno debe internalizar y poner en práctica.

Bajo esta óptica, vale resaltar la conveniencia de realizar un estudio que permita describir el proceso de planificación en la gestión de seguridad industrial e higiene ocupacional en la industria petrolera venezolana.

Gestión de seguridad industrial e higiene ocupacional

Es una actividad profesional tendiente para establecer los objetivos y medios de su realización, a precisar la organización de sistemas, a elaborar la estrategia del desarrollo y a ejecutar la gestión del personal, es decir, es un proceso muy particular consistente en las actividades de planeación, organización, ejecución y control, desempeñadas para determinar y alcanzar los objetivos señalados con recursos humanos y otros.

De acuerdo con Peralta (2010), la gestión de seguridad industrial e higiene ocupacional se ocupa de proteger la salud de los trabajadores, controlando el entorno del trabajo para reducir o eliminar riesgos, con respecto al ambiente toma en cuenta los aspectos físicos que rodean

al trabajador mientras desempeña su cargo, en relación a la higiene ocupacional se encarga de proteger y promover la salud y el bienestar de los trabajadores, salvaguardando la comunidad así como el medio ambiente en general.

Por otra parte, Aguilar (2011) manifiesta que la gestión de seguridad industrial e higiene ocupacional es la ciencia y arte dedicados al reconocimiento, evaluación y control de aquellos factores ambientales o tensiones emanados o provocados por el lugar de trabajo y que pueden ocasionar enfermedades, destruir la salud y el bienestar o crear algún malestar significativo entre los trabajadores o los ciudadanos de una comunidad.

De igual manera, Camisón et al., (2007, p. 108), refieren que la gestión de seguridad industrial e higiene ocupacional como “una herramienta de gestión que regula y normaliza el trabajo rutinario, así como repetitivo que ponen en valor el conocimiento de las circunstancias particulares de tiempo y lugar que poseen los operarios para la ejecución segura del trabajo”.

En este orden de ideas, Chiavenato (2001) considera que la higiene en el trabajo es preventiva, ya que se dirige a la salud y el bienestar del trabajador para evitar que éste se enferme o ausente de manera temporal o permanente del trabajo.

De igual manera, Chinchilla (2011, p. 25) señala la inevitable presencia de peligros en los ambientes de trabajo, afectando no solo la salud, sino también el rendimiento laboral. Basado en esto, define la seguridad industrial e higiene ocupacional como “el conjunto de técnicas y procedimientos que tienen por objeto eliminar o disminuir el riesgo de accidentes laborales. En este sentido, el autor explica que la seguridad industrial se ocupa de estar pendiente de los peligros que inciden en el ambiente de trabajo, tales como riesgos eléctricos, caída de objetos pesados, deficientes condiciones de orden y limpieza en

las áreas laborales, incendios, inundaciones, entre otros riesgos, dependiendo de la actividad a ser desarrollada en la empresa.

Según la norma venezolana COVENIN 2260 (2004, p. 2), la seguridad industrial es “un conjunto de principios, leyes, criterios y normas formuladas, cuyo objeto fundamental es controlar el riesgo de accidentes que pudiesen derivar en lesiones a las personas, al igual que daños a los materiales y equipos intervinientes en el desarrollo de toda actividad productiva”.

Mientras que en esta misma norma COVENIN 2260, la higiene ocupacional se define como:

La ciencia dedicada al conocimiento, evaluación y control de aquellos factores ambientales o tensiones emanadas o provocadas por o con motivo del trabajo pudiendo ser causantes de enfermedades, afectar la salud y el bienestar, o crear algún malestar significativo entre los trabajadores o los ciudadanos de la comunidad (COVENIN 2260, 2004, p. 1).

Para Hernández et al. (2005), la higiene ocupacional es una herramienta importante dentro de las organizaciones ya que facilita la prevención de accidentes y enfermedades profesionales, coordinando para cada área de trabajo, las medidas preventivas dirigidas a minimizar los riesgos de accidentes dentro del área laboral. Es importante resaltar que la seguridad industrial e higiene ocupacional, permite a la organización brindar a los trabajadores cursos de adiestramiento en el uso de los materiales para evitar accidentes, charlas de prevención, guías o folletos donde se detallen los pasos para realizar las tareas programadas y controlar el cumplimiento de las normativas en seguridad.

Los peligros que actualmente se presentan en la industria son los llamados factores de riesgos, que pueden causar daños a la salud del personal, así como también malestar e ineficiencia significativos

en los trabajadores (Hernández et al., 2005), es por ello la importancia de una buena gestión de seguridad industrial e higiene ocupacional que capacite e informe a los trabajadores.

Adicionalmente, Rodríguez (2010) profundiza sobre el tema de la seguridad e higiene industrial, señalando la necesidad en las organizaciones de la correcta ejecución de las actividades, dentro de un ambiente seguro, minimizando los riesgos que afecten la salud física y mental de sus trabajadores, capacitando al personal, definiendo mejor las actividades a desarrollar de acuerdo a sus capacidades, lo cual es posible, a través del establecimiento de normas que deben desarrollarse considerando la presencia de los riesgos laborales, por tanto, el autor explica que el análisis de riesgos y accidentes constituye una actividad ligada a toda función administrativa, pues está en juego la salud del recurso humano.

Esta actividad debe ser de especial atención desde el momento en el cual se selecciona al personal, pues sus capacidades determinarán los límites de su desarrollo en la empresa, sin poner en riesgo su salud y seguridad. Aunado a esto, un personal bien capacitado, remunerado adecuadamente, tendrá mayores motivos para realizar sus actividades con mayor cuidado y entusiasmo.

Al respecto, Moreno (2010) explica que la seguridad industrial e higiene ocupacional, consiste en:

Prevenir y limitar los riesgos en el trabajo, así como establecer las normativas orientadas a la protección contra accidentes y siniestros capaces de producir daños o perjuicios al trabajador, debiendo participar en estas acciones, tanto la empresa como los trabajadores para garantizar el desarrollo de las labores en un ambiente seguro y saludable (Moreno, 2010, p. 27).

De acuerdo con Hernández (2005), el hombre a lo largo de la historia, se ha visto acompañado del accidente. Al ejecutar las actividades productivas es evidente que el riesgo atenta contra su salud y bienestar. Conforme se ha ido haciendo más compleja la realización de las actividades de producción, se han multiplicado los riesgos para el trabajador, siendo causantes de numerosos accidentes y enfermedades afectando su estado de salud e interrumpiendo su productividad, lo cual acarrea pérdidas económicas, tanto para la empresa como para los trabajadores afectados.

Por tal motivo, se plantea que la dirección empresarial se ha interesado cada vez más en el control de las causas de los accidentes laborales, así como en reducir los riesgos de las actividades a los que se exponen sus trabajadores, de allí han llegado a incluir la seguridad industrial e higiene ocupacional con la finalidad de plantear las medidas a tomar para realizar las labores bajo condiciones óptimas, con disminución del riesgo e incremento de la seguridad, incidiendo como consecuencia, en una mayor productividad, abatiendo incapacidades temporales o permanentes, accidentes o enfermedades ocupacionales (Hernández, 2005).

Las opiniones anteriores están orientadas a mostrar la necesidad de las empresas de tener un plan dirigido a mantener óptimas condiciones laborales que garanticen la salud de los trabajadores, de este modo, los autores coinciden en el sentido de que de acuerdo con el lugar donde esté establecida la organización, deben apoyar la normativa a las leyes existentes para ello.

En este recorrido de ideas, la investigadora considera la seguridad industrial e higiene ocupacional como un sistema que abarca los procedimientos para identificar, evaluar y controlar los agentes nocivos y factores de riesgo, presentes en el medio ambiente laboral, los cuales deberán incorporarse en las gerencias de servicio lacustre de la industria petrolera división Occidente, a

través de técnicas permanentes, sistemáticas, de mejora continua, bajo la aplicación de estrategias, en pro de la salud física, mental y emocional de los trabajadores en el ejercicio de su actividad laboral.

Planificación en la gestión de seguridad industrial e higiene ocupacional

En el proceso de planificación los gerentes en una organización, analizan y procesan información del entorno interno y externo, evaluando las diferentes situaciones vinculadas a la ejecutoria organizacional para prever y decidir sobre la direccionalidad futura. Por lo tanto, se puede afirmar que la planificación se convierte en un instrumento de gestión, de negociación y de control organizacional.

Según Terry (2007), la planificación consiste en seleccionar información y hacer suposiciones respecto al futuro para formular las actividades necesarias para realizar los objetivos organizacionales. Por otro lado, Chiavenato (2009) define a la planificación como una técnica para minimizar la incertidumbre y dar más consistencia al desempeño de la empresa.

En este orden de ideas, Swing (2009) considera que la planificación es en gran medida la tarea de hacer que sucedan cosas que de otro modo no sucederían. Asimismo, Castellano (2009) expresa que la planificación es un proceso interactivo para la toma de decisiones empleando los recursos disponibles, minimizando costos y maximizando beneficios, para lograr un fin determinado. Donde, cada organización cuenta con recursos financieros, humanos, culturales.

En estos términos, la planificación se preocupa por el qué hacer y no por cómo hacer; y además propende a la implementación de todos los medios necesarios para ponerla en práctica. Como estos medios incluyen toda la organización, es necesario atribuir responsabilidades a todos los niveles o subsistemas de la empresa: nivel

institucional, nivel intermedio y nivel operacional.

A este respecto, Koontz (2003) manifiesta que la planificación se refiere a las acciones llevadas a cabo para realizar planes y proyectos de diferente índole. En este proceso se pueden cambiar muchas cosas con el tiempo. Por ello, una planificación debe ser exacta en lo que se quiere lograr, sigue un conjunto de pasos que se establecen inicialmente, y quienes realizan la planificación hacen uso de las diferentes expresiones y herramientas para reforzar las políticas y procedimientos de la planeación.

Ahora bien, en el contexto de la seguridad industrial e higiene ocupacional, la Norma COVENIN 4001 (2000) refiere que la planificación consiste en establecer una manera debidamente organizada para conseguir un objetivo determinado, estableciendo plazos y medios, con la amplitud que se requiere. De acuerdo con esta definición, el fin de la planificación de la prevención dentro del Sistema de Gestión, Seguridad Industrial e Higiene Ocupacional (SGSHO) es implantar las acciones necesarias para un eficiente control de los riesgos y esta debe establecer: (a) Cómo y cuándo hacerla y quién debe hacerla, a partir de los resultados de la revisión inicial de la acción preventiva y de la evaluación inicial de riesgos; (b) Objetivos y metas a conseguir, tanto en el conjunto del sistema como para cada uno de los niveles operativos de la estructura de la empresa que intervienen en la gestión del sistema; (c) Asignación de prioridades y plazos para los objetivos y metas establecidos; (d) Asignación de recursos, para lo que deberá tenerse en cuenta las responsabilidades definidas y la coordinación necesaria con otros sistemas de gestión propios de la empresa (producción, mantenimiento, calidad, ambiente); (e) Seguimiento periódico de la consecución de objetivos, mediante los canales de información adecuados y los indicadores representativos.

En función de lo planteado y a juicio de la investigadora, el proceso de planificación en la gestión de seguridad industrial e higiene ocupacional implica cumplir con todos los lineamientos y requisitos establecidos; mantener la integridad del sistema de seguridad cuando se aplican cambios en él. Durante el ciclo de planificación, se debe establecer un plan de acción para la implantación, el mejoramiento de la efectividad de cada uno de los elementos considerando la complejidad y los riesgos inherentes a sus actividades, productos y / o servicios, por lo cual se requiere conocer sus políticas, objetivos, además de las leyes y normas.

Política

Para la Norma Venezolana COVENIN 4004:2000 (COVENIN, 2000), la política representa el compromiso de la organización asumido por su más alto nivel ejecutivo, frente al colectivo de sus trabajadores, la sociedad, relativo a las directrices orientadas a la conservación, el desarrollo de los recursos físicos y humanos, así como a la reducción de los daños a la salud y a los bienes. Al respecto, Hernández (2005) señala lo que a continuación se cita:

Dentro de las políticas de seguridad está la implantación y el acatamiento de las normas de seguridad, las que tendrán prioridad sobre todas las normas de trabajo y producción. Éstas deben emerger directamente de la más alta jerarquía, darse a conocer a todos los funcionarios, técnicos y trabajadores de planta, así como reciente ingreso (Hernández, 2005, p. 42).

Para Muguerza (2010), las políticas en materia de seguridad industrial, son la consecuencia de la racionalidad, la filosofía y la cultura organizacional. Son reglas que se establecen para dirigir funciones

y asegurar que estas se desenvuelvan de acuerdo con los objetivos deseados. Constituyen una orientación administrativa para impedir que los empleados desempeñen funciones que no desean o pongan en peligro el éxito de funciones específicas.

De acuerdo con Zúñiga (2004), como punto de partida de un sistema de gestión de seguridad, las directivas de toda compañía se deben pronunciar formalmente, a través de una política reflejando su interés por un trabajo realizado en forma segura y su compromiso hacia la salud ocupacional, posteriormente se definirán responsabilidades de todos los niveles de la organización en la implementación del programa y cumplimiento de todos los normativos que para esto haya lugar.

En el mismo orden de ideas, el Instituto Nacional de los Espacios Acuáticos (INEA) plantea lo que a continuación se expone:

La alta dirección debe definir la política que especifique claramente los objetivos generales del sistema de seguridad integral asegurándose que la misma sea adecuada al propósito de la organización, que incluye un compromiso de cumplir con los requisitos y de mejorar continuamente la eficacia del sistema. A su vez, proporciona un marco de referencia para establecer y revisar los objetivos de ésta, que es comunicada y entendida dentro de la organización y que es revisada para su continua adecuación (INEA, 2009, p. 20).

Desde estas perspectivas, a criterio de la investigadora, en la política de la gestión de seguridad industrial e higiene ocupacional debe haber un compromiso de los niveles gerenciales, pues son sus directrices las que permiten hacer cumplir los objetivos del sistema de manera cuantificable y coherente.

En el contexto de las gerencias de servicio lacustre de la industria petrolera división

Occidente., la política debe abordar por igual las preocupaciones de la dirección y de los trabajadores. Al mismo tiempo, de permitir una adecuada actividad y el reconocimiento de la seguridad e higiene ocupacional como parte integral de la gestión de la organización.

Objetivo

Según Chiavenato (2009), el objetivo es un resultado deseado que se pretende alcanzar dentro de un período determinado. En el mismo orden de ideas, Robbins y Coulter (2005), definen los objetivos como los resultados deseados para individuos, grupos y organizaciones enteras.

Dentro de la norma OHSAS 18001:2007 (OHSAS Project Group, 2007) se entiende por objetivo las metas que una organización se establece a fin de cumplirlas. Debe ser cuantificable cuando sea factible. De acuerdo con la Norma Venezolana COVENIN 4001 (2000), es un conjunto de fines que la organización se propone alcanzar y deben ser cuantificados y fechados.

Para Hernández et al. (2003), en el contexto de la seguridad industrial e higiene ocupacional su objetivo es prevenir los accidentes laborales, los cuales se producen como consecuencia de las actividades de producción, por lo tanto, una producción que no contempla las medidas de seguridad e higiene no es una buena producción. Una buena producción debe satisfacer las condiciones necesarias de los tres elementos indispensables, seguridad, productividad y calidad de los productos. Por tanto, contribuye a la reducción de sus socios y clientes.

Por su parte, Chiavenato (2007) acota que la higiene laboral tiene un carácter principalmente preventivo, pues su objetivo principal es la salud y la comodidad del empleado, cuando evita que este se enferme y se ausente provisional o definitivamente del trabajo. Dicho esto, se conceptualiza el término objetivo como el resultado deseado por la dirección de la empresa

que se propone a alcanzar en una línea de tiempo definida a fin de aminorar los accidentes laborales.

Leyes y normas

Para Azcuénaga (2010), las leyes y normas se refieren a la legislación vigente que está obligada a cumplir la organización. Adicionalmente, la norma internacional OHSAS 18001:2007 (OHSAS Project Group, 2007) establece que las leyes y normas son requisitos legales aplicables, tomados en cuenta en el establecimiento, implementación y mantenimiento del sistema de gestión de seguridad y salud ocupacional.

En otra perspectiva, según Asfahl y Rieske (2010) se refieren a las leyes y normativas como un conjunto de normas obligatorias de cumplimiento y cuya violación incurre a penalizaciones. Ante lo antes descrito, se definen las leyes y normativas como los requisitos legales que influyen sobre el sistema de gestión de seguridad y salud ocupacional.

A efectos de la presente investigación son consideradas las siguientes normativas venezolanas: Ley Orgánica de Prevención, Condiciones y Medio Ambiente de Trabajo (LOPCYMAT, 2005), Reglamento Parcial de la LOPCYMAT (2007), Reglamento de las Condiciones de Higiene y Seguridad en el Trabajo, Norma Técnica Programas de Seguridad y Salud en el Trabajo (NT-01-2008) del INPSASEL y la Norma Internacional OHSAS 18001:2007.

Ley orgánica del trabajo, los trabajadores y las trabajadoras (2012), publicada en Gaceta Extraordinaria No. 6.076 en el año 2012 en su artículo 43 estipula: "Todo patrono [...] es responsable por los accidentes laborales ocurridos y enfermedades ocupacionales acontecidas a los trabajadores, trabajadoras, aprendices, pasantes, becarios y becarias en la entidad de trabajo, o con motivo de causas relacionadas con el trabajo".

Ley orgánica de prevención, condiciones y medio ambiente de trabajo (LOPCYMAT, 2005): La Ley Orgánica de Prevención Condiciones y Medio Ambiente de Trabajo es una ley publicada

en la Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela número 38.236, de fecha 26 de julio de 2005; cuyo objeto se encuentra contemplado en su artículo número 1, el cual establece que las instituciones deben establecer normas y lineamientos que permitan garantizar a los trabajadores y trabajadoras, condiciones de seguridad, salud y bienestar en un ambiente de trabajo adecuado y propicio para el ejercicio pleno de sus facultades físicas y mentales.

Reglamento Parcial de la LOPCYMAT: Publicada en la Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela número 38.596, de fecha 3 de enero de 2007, el Reglamento Parcial de la LOPCYMAT tiene por objeto desarrollar las normas de la Ley Orgánica de Prevención, Condiciones y Medio Ambiente de Trabajo (LOPCYMAT, 2005).

Norma técnica programa de seguridad y salud en el trabajo (NT-01-2008): Esta norma técnica desarrollada por el Instituto Nacional de Prevención, Salud y Seguridad Laborales publicada el 01 de diciembre de 2008, tiene por objeto establecer los criterios, pautas y procedimientos fundamentales para el diseño, elaboración, implementación, seguimiento y evaluación de un Programa de Seguridad y Salud en el Trabajo, con el fin de prevenir accidentes de trabajo y enfermedades ocupacionales en cada empresa.

Norma Internacional OHSAS 18001:2007 (OHSAS Project Group, 2007): Esta serie de normas OHSAS especifica los requisitos para un sistema de gestión de seguridad y salud ocupacional que permita a una organización controlar sus riesgos y mejorar su desempeño SySO. Estas habilitan a una empresa a formular una política y objetivos específicos asociados al tema, considerando los requisitos legales e información sobre los riesgos inherentes a su actividad.

En este recorrido de ideas, para la investigadora, las leyes y normas están referidas a un conjunto de procedimientos y estrategias legales destinados a preservar la integridad física de los trabajadores en el ejercicio de su actividad laboral.

MÉTODO

La metodología fue de tipo descriptiva, bajo un diseño de campo, no experimental, y transeccional. La población estuvo conformada por las gerencias de Servicio Lacustre de la división occidente, específicamente en las Costas Occidental (Muelles Alí Primera, San Francisco, Sucre y Libertador) y Oriental del Lago (Muelles la Salina, Tía Juana, Simón Bolívar, Luisa Cáceres de Arismendi, Soberanía, Patria Grande, Rafael Urdaneta, Ciudad Ojeda, Lagunillas Norte, Lagunillas Sur y Bachaquero I), cuyos sujetos informantes fueron quince (15) gerentes y quince (15) supervisores de SIAHO.

Para la recolección de datos se utilizó la encuesta mediante la aplicación de un cuestionario, el mismo quedó conformado por 9 ítems con escala dicotómica. La validez se realizó a través del juicio de expertos, y para calcular su confiabilidad se empleó el método de Küder – Richardson, con el que se obtuvo una confiabilidad de 0,85 para el instrumento al incluir todos los ítems.

El análisis de los datos se realizó mediante la estadística descriptiva, a través del estudio de las frecuencias relativas por medio de la aplicación del baremo de interpretación correspondiente, mostrado en la Tabla 1.

Tabla 1. Baremo de interpretación.

Alternativa de respuesta	Intervalo	Categoría
Si	$75 \% \leq X < 100 \%$	Alta presencia
Si	$50 \% \leq X < 75 \%$	Moderada presencia
Si	$25 \% \leq X < 50 \%$	Baja presencia
Si	$0\% \leq X < 25 \%$	Muy Baja presencia

RESULTADOS

En la Tabla 2 se muestran los resultados para el indicador políticas, de la dimensión proceso de planificación, correspondientes a los ítems 1, 2 y 3 del instrumento. De acuerdo al baremo establecido, en las gerencias de servicio lacustre de la industria petrolera venezolana división

Occidente, se tiene alta presencia de las políticas, situación que se devela al ubicarse en promedio el 80 % de respuestas en la opción si, denotando alta presencia de un conjunto de reglas que se establecen para dirigir funciones y asegurar que estas se desenvuelvan de acuerdo con los objetivos deseados.

Tabla 2. Indicador: Políticas.

Ítems
1 ¿La empresa implementa normas de seguridad industrial e higiene ocupacional?
2 ¿Se establecen reglas para asegurar que estas se desenvuelvan de acuerdo con los objetivos deseados?
3 ¿La gerencia cuenta con una política dirigida a la seguridad industrial e higiene ocupacional?

Alternativa	Ítems					
	1		2		3	
	Fa	Fr	Fa	Fr	Fa	Fr
Si	23	77 %	24	80 %	25	83 %
NO	7	23 %	6	20 %	5	17 %
Total	30	100 %	30	100 %	30	100 %
Categoría	Alta presencia	Alta presencia	Alta presencia			
Promedio	80 %					
Categoría	Alta presencia					

Estos resultados reflejan que en las gerencias de servicio lacustre, se puede apreciar que en el indicador políticas los encuestados atribuyeron alta presencia, con un 77 % en la opción si, al preguntarles, tal como se evidencia en la Tabla 2, si se implementan normas de seguridad industrial e higiene ocupacional, se establecen reglas para asegurar que estas se desenvuelvan de acuerdo con los objetivos deseados (80 %) y se cuenta con una política dirigida a la seguridad industrial e higiene ocupacional (83 %).

Por lo que a juicio de la investigadora en las gerencias bajo estudio la política debe abordar por igual las preocupaciones de la dirección y de los trabajadores. Al mismo tiempo, permitir una adecuada actividad y el reconocimiento de la seguridad e higiene ocupacional como parte integral de la gestión de la organización.

Los resultados evidenciados validan los postulados teóricos del Instituto Nacional de los Espacios Acuáticos (INEA) (2009), que plantea que la alta dirección debe definir la política que especifique claramente los objetivos generales del sistema de seguridad integral asegurándose que la misma sea adecuada al propósito de la organización, que incluye un compromiso de cumplir con los requisitos y de mejorar continuamente la eficacia del sistema.

Asimismo, alcanzan alta coincidencia con lo expuesto por la investigadora al afirmar que

la política de la gestión de seguridad industrial e higiene ocupacional debe contemplar el compromiso de los niveles gerenciales, pues son sus directrices las que permiten hacer cumplir los objetivos del sistema de manera cuantificable y coherente.

Los resultados mostrados en la Tabla 3 corresponden al indicador objetivo, de la dimensión proceso de planificación. Se aprecia que, en promedio, el 72 % de los encuestados consideran que las actividades indicadas en los ítems se realizan con moderada presencia. A detalle se muestra moderada presencia con respecto a que los objetivos son establecidos de acuerdo a los lineamientos de la política de seguridad industrial e higiene ocupacional de la empresa (63 %), y que los objetivos de la empresa orientan la toma de decisiones (73 %). Mientras que denotaron con alta presencia (80 % de los encuestados) el hecho de que se definen los objetivos estratégicos para la prevención de accidentes laborales.

Estos resultados son altamente favorables para la gestión por cuanto queda en evidencia que en las gerencias de servicio lacustre de la industria petrolera división Occidente, moderadamente se aplican un conjunto de fines que la organización se propone a alcanzar y que deben ser cuantificados

Tabla 3. Indicador: Objetivo.

Ítems							
4 ¿Los objetivos son establecidos de acuerdo con los lineamientos de la política de seguridad industrial e higiene ocupacional de la empresa?							
5 ¿Los objetivos de la empresa orientan la toma de decisiones?							
6 ¿Se definen los objetivos estratégicos para la prevención de accidentes laborales?							
Alternativa	4		5		6		
	Fa	Fr	Fa	Fr	Fa	Fr	
Si	19	63 %	22	73 %	24	80 %	
NO	11	37 %	8	27 %	6	20 %	
Total	30	100 %	30	100 %	30	100 %	
Categoría	Moderada presencia	Moderada presencia	Alta presencia				
Promedio			72 %				
Categoría	Moderada presencia						

Dado los resultados mostrados, se evidencia parcial congruencia con lo planteado en la teoría de Hernández et al (2003), pues en el contexto de la seguridad industrial e higiene ocupacional, el objetivo consiste en prevenir los accidentes laborales, los cuales se producen como consecuencia de las actividades de producción. Por su parte Chiavenato (2007), acota que la higiene laboral tiene un carácter principalmente preventivo, pues su objetivo principal es la salud y la comodidad del empleado, cuando evita que este se enferme y se ausente provisional o definitivamente del trabajo.

También validan, de manera moderada, lo considerado por la investigadora cuando plantea que los objetivos son establecidos como el resultado deseado por la dirección de la empresa que se propone a alcanzar en una línea de tiempo

definida a fin de aminorar los accidentes laborales.

Seguidamente, en la Tabla 4, se muestran los valores obtenidos de las respuestas correspondientes a los ítems relacionados al indicador leyes y normas. Se observa que, en promedio, el 54 % de los encuestados consideran que las actividades involucradas en los ítems se realizan con moderada presencia. Específicamente se observó, según opinión de los encuestados, baja presencia de condiciones dignas para el desarrollo del trabajo (43 %), y de haber sido sancionada por el incumplimiento del reglamento de las condiciones de higiene y seguridad en el trabajo (43 %); no obstante, con alta presencia las gerencias se hacen responsable por los accidentes laborales y enfermedades ocupacionales ocurridos a los trabajadores (77 %).

Tabla 4. Indicador: Leyes y normas.

Ítems						
Alternativa	7		8		9	
	Fa	Fr	Fa	Fr	Fa	Fr
Si	13	43 %	23	77 %	13	43 %
NO	17	57 %	7	23 %	17	57 %
Total	30	100 %	30	100 %	30	100 %
Categoría	Baja presencia	Alta presencia	Baja presencia			
Promedio	54 %					
Categoría	Moderada presencia					

Estos resultados evidencian que las gerencias de servicio lacustre analizadas deben establecer los criterios, pautas y procedimientos fundamentales para el diseño, elaboración, implementación, seguimiento y evaluación de un programa de seguridad y salud en el trabajo, con el fin de prevenir accidentes y enfermedades ocupacionales.

Los resultados no alcanzan a validar en su totalidad lo expuesto por La Ley Orgánica de Prevención Condiciones y Medio Ambiente de Trabajo publicada en la Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela número 38.236, de fecha 26 de julio de 2005, donde se expresa que las instituciones deben establecer normas y lineamientos que permitan garantizar a los trabajadores y trabajadoras, condiciones de seguridad, salud y bienestar en un ambiente

de trabajo adecuado y propicio para el ejercicio pleno de sus facultades físicas y mentales.

Tampoco son totalmente congruentes con la posición de la investigadora, para quien las leyes y normas están referidas a un conjunto de procedimientos y estrategias legales destinados a preservar la integridad física de los trabajadores en el ejercicio de su actividad laboral.

Finalmente, en la Tabla 5 se presenta el resumen para la dimensión proceso de planificación, reflejando, de acuerdo con los encuestados, una concentración de respuestas afirmativas del 69 %, indicando que se da moderada presencia del proceso de planificación en la gestión de seguridad industrial e higiene ocupacional en las gerencias de servicio lacustre de la industria petrolera venezolana división Occidente.

Tabla 5. Dimensión: Proceso de planificación.

Indicador	Promedio	Categoría	Promedio	Categoría
Política	80 %	Alta presencia	69%	Moderada presencia
Objetivo	72 %	Moderada presencia		
Leyes y normas	54 %	Moderada presencia		

Al ver los resultados se describe con alta presencia la política, moderada presencia para el objetivo, así como las leyes y normas. A juicio de la investigadora estos aspectos deben ser considerados como oportunidades de mejora por cuanto el fin de la planificación de la prevención dentro de la seguridad industrial e higiene ocupacional es implantar las acciones necesarias para un eficiente control de los riesgos.

Lo develado valida lo expuesto por la Norma COVENIN 4001 (2000), la cual refiere que la planificación consiste en establecer una manera debidamente organizada para conseguir un objetivo determinado, estableciendo plazos y medios, con la amplitud que se requiere.

Al igual que es coincidente con lo expresado por la investigadora, cuando afirma que el proceso de planificación en la gestión de seguridad industrial e higiene ocupacional implica cumplir con todos los lineamientos y requisitos establecidos; mantener la integridad del sistema de seguridad cuando se implementan cambios en él, por lo cual se requiere conocer sus políticas, objetivos, además de las leyes y normas.

CONCLUSIONES

En relación al objetivo, donde se describió el proceso de planificación en la gestión de seguridad industrial e higiene ocupacional en las gerencias de servicio lacustre de la industria petrolera venezolana, se concluye que estas gerencias poseen moderada presencia de este proceso en la gestión de seguridad industrial e higiene ocupacional que realizan. Debe mencionarse que, dada esta categoría de moderada presencia, donde se detectó la existencia de ciertos aspectos establecidos como determinantes para medir esta dimensión, los mismos deben ser reforzados a fin de ofrecer oportunidades de mejora.

Específicamente en lo que concierne a política, se concluye que en las gerencias bajo estudio se debe abordar por igual las preocupaciones

de la dirección y de los trabajadores. Al mismo tiempo, permitir una adecuada actividad y el reconocimiento de la seguridad e higiene ocupacional como parte integral de la gestión de la organización. Respecto al indicador objetivo, se obtuvo que no son tan favorables para la gestión por cuanto queda en evidencia que en las gerencias de servicio lacustre de la industria petrolera venezolana división Occidente, moderadamente, se aplican un conjunto de fines que la organización se propone a alcanzar y que deben ser cuantificados.

Con respecto al indicador leyes y normas, los resultados dan evidencia que las gerencias de servicio lacustre analizadas deben establecer los criterios, pautas y procedimientos fundamentales para el diseño, elaboración, implementación, seguimiento y evaluación de un programa de seguridad y salud en el trabajo, con el fin de prevenir accidentes y enfermedades ocupacionales.

REFERENCIAS

- Aguilar, E. (2011). Desarrollo de un modelo de gestión de seguridad e higiene industrial. Primera edición. Editorial EAE. España
- Asfahl, R. y Rieske, D. (2010). Seguridad industrial y la administración de la salud. Editorial: Pearson. México
- Azcúenaga, L. (2010). Guía para la Implantación de un Sistema de Prevención de Riesgos Laborales, FC Editorial, Cuarta edición. Madrid
- Burgos, A. (2008). Seguridad y sentido común, higiene ocupacional. Disponible en: <http://www.mailxmail.com/autor-abraham-burgos>. Consultado el: 10/01/2020
- Camisón, C., Cruz, S. y González, T. (2007) Gestión de la Calidad: Conceptos, enfoques, modelos y sistemas. Ediciones Pearson Educación, S.A Madrid –España
- Castellano, B. (2009). Planificación. CENDES. Cuarta Edición. Caracas –Venezuela
- Chiavenato, I (2001). Administración. Proceso Administrativo. Editorial McGraw-Hill Interamericana Editores S.A. Bogotá

- Chiavenato, I. (2007). Administración de Recursos Humanos. El Capital Humano de las Organizaciones. Mc Graw-Hill. Venezuela
- Chiavenato, I. (2009) Introducción a la Teoría Administrativa. Editorial Mc Graw Hill. México
- Chinchilla, R. (2011) Salud y seguridad en el trabajo. 5ta. Edición. EUNED. Costa Rica
- Constitución de la República Bolivariana de Venezuela (1999). Gaceta Oficial número 36.860 de la República Bolivariana de Venezuela. Disponible en: <http://www.mp.gob.ve/LEYES/constitucion/constitucion1.html> Consultado el: 09/12/2019
- Duque, B. (2010). Agenda ambiental para el sector minero. Fundación AVINA. Colombia. Bogotá
- Hernández, A. (2005) Seguridad e Higiene Industrial. Editorial Limusa. México
- Hernández, A.; Malfavón, N.; y Fernández, G. (2003). Seguridad e higiene industrial. Editorial Limusa. Mexico
- Hernández, A; Zúñiga, N; Malfavon, G. (2005). Seguridad e Higiene Industrial. 6ta Edición. Editorial Limusa. México
- Instituto Nacional de los Espacios Acuáticos (INEA) (2009). Sistema de gestión de seguridad integral para operaciones portuarias (SISEINOP). Disponible en: <http://mismisiones.blogspot.com/2009/03/seguridad-integral-para-operaciones.html>. Consultado el: 24/11/2019
- Koontz, H. (2003). Administración: una perspectiva global. Duodécima edición. Editorial McGraw – Hill Interamericana. México
- Ley Orgánica de Prevención, Condiciones y Medio Ambiente de Trabajo, (LOPCYMAT, 2005). Disponible en: http://www.inpsasel.gob.ve/moo_doc/lopcymat.pdf Consultado: 09/10/2019
- Ley orgánica del trabajo, los trabajadores y las trabajadoras (2012). Disponible en: <http://www.lottt.gob.ve/> Consultado el: 09/12/2019
- Moreno, M. (2010) Manual para la formación en prevención de riesgos laborales: programa formativo para el desempeño de las funciones del nivel básico. 6ta. Edición. LEX Nova. España
- Muguerza, J. (2010). Gerencia de seguridad industrial. Disponible en: <http://www.emagister.com/curso-gerencia-seguridad-industrial/objetivos-gerencia-seguridad-industrial> Consultado: 08/12/2019
- Norma técnica programa de seguridad y salud en el trabajo (NT-01-2008). Disponible en: http://www.inpsasel.gob.ve/moo_doc/NOR_TEC_PRO_SEG_SAL_TRA.pdf Consultado el: 09/12/2019
- Norma Venezolana COVENIN 4001 (2000). Sistema de Gestión de Seguridad e Higiene Ocupacional. Requisitos. Disponible en; http://www.cpzulia.org/ARCHIVOS_SSA/4001_2000_SGSHO.pdf Consultado el: 09/12/2019
- Norma Venezolana COVENIN 2260 (2004). Sistema de Gestión de Seguridad e Higiene Ocupacional. Requisitos: Disponible en: <http://www.sencamer.gob.ve/sencamer/normas/2260-04.pdf>. Consultado: 08/12/2019
- Norma Venezolana COVENIN 4004 (2000). Sistema de Gestión de Seguridad e Higiene Ocupacional. Requisitos: Disponible en: http://www.cpzulia.org/ARCHIVOS_SSA/4004_2000_Guia_SGSHO.pdf. Consultado: 08/12/2019
- OHSAS Project Group (2007). Norma Internacional OHSAS 18001:2007 –Requisitos. Disponible en: <https://manipulaciondealimentos.files.wordpress.com/2010/11/ohsas-18001-2007.pdf> Consultado: 08/12/2019
- PDVSA página oficial de internet (2019). Disponible en: http://www.pdvsa.com/index.php?tpl=interface.sp/design/readmenuprinc_eps.tpl.html&newsid_temas=220 Consultado el: 02/12/2019
- Peralta U. (2010). Seguridad e higiene industrial. Editorial Mc Graw Hill. México
- Reglamento Parcial de la LOPCYMAT (2007). Disponible en: http://www.inpsasel.gob.ve/moo_doc/regl_par_lopcymat.pdf Consultado el: 09/12/2019
- Rodríguez, J. (2010) Administración de pequeñas y medianas empresas. 6ta. Edición. Cengage Learning Editores. México

Swing, D. (2009). Principios de la planificación.
Editorial Mc Graw Hill. D.F., México

Terry, G. (2007). Principios Administrativos.
Editorial El Ateneo. Buenos Aires. Argentina

Villegas, J. (2008). Administración de Personal.
Editorial Mc Graw Hill. México

Zúñiga, L. (2004). Reducción de los accidentes del
trabajo mediante el Cambio de la conducta
hacia la seguridad. Revista Mapfre Seguridad
España, 13(52), 31-38



Aplicación del Método del Valor de Transacción de Mercancías

Application of the Merchandise Transaction Value Method

Artículo recibido en mayo 2021
Arbitrado en mayo 2021
Aceptado en junio 2021
Publicado en julio 2021

Rubén Sánchez Mamani
rubensanchez.em@hotmail.com
<https://orcid.org/0000-0003-4089-0303>
Universidad Técnica de Oruro, Oruro - Bolivia

RESUMEN

El objetivo del artículo fue determinar si los procesos de importación de mercancías a Bolivia cumplen lo exigido por el art. 5 de la Resolución 1684 de la CAN, para la aplicación del Método del Valor de Transacción de Mercancías (Método Principal). La metodología implicó: analizar la jurisprudencia y doctrina aduanera tributaria; aplicar una entrevista a profundidad a un técnico de la Aduana Nacional y encuestas a 20 importadores con procesos de fiscalización abiertos. Como resultado se detectaron deficiencias en la selección del método, que limitan el cumplimiento de la Resolución. Como principales causas se identificó desconocimiento de la norma por parte de los técnicos de la Aduana Nacional que realizan actividades de fiscalización y de los importadores. Se propuso una Guía de Evaluación que identifica y describe los documentos probatorios necesarios para cumplir la normativa. Socializar el manual propuesto será de utilidad tanto para los importadores como para los técnicos aduaneros.

Palabras clave

Importación; Mercancías; Tributario; Deuda tributaria; Fiscalización

ABSTRACT

The objective of the article was to determine if the processes for importing goods to Bolivia comply with the requirements of art. 5 de la Resolución 1684 de la CAN, for the application of the Método del Valor de Transacción de Mercancías (Método Principal). The methodology involved: analyzing the jurisprudence and customs tax doctrine; apply an in-depth interview to a technician from the Aduana Nacional and surveys of 20 importers with open inspection processes. As a result, deficiencies were detected in the selection of the method, which limit compliance with the Resolution. The main causes were the lack of knowledge of the norm by Aduana Nacional technicians who carry out inspection activities and the importers. A manual was proposed that identifies and describes the supporting documents necessary to comply with the regulations. Socializing the proposed manual will be useful for both importers and customs technicians.

Keywords

Import; Merchandise; Tax; Tax debt; Oversight

INTRODUCCIÓN

El intercambio internacional de mercancías enfrentó por muchas décadas problemas relacionados con alta subjetividad en la valoración aduanera de las mercancías que ingresaban a los respectivos países, ya que no existía uniformidad de criterios respecto a este tema. Muchos países publicaban listas de precios mínimos de importación y, si las mercancías importadas tenían precios fuera de estos parámetros, se generaban ajustes al valor declarado. Si los valores eran inferiores, se consideraba que estaban subvaluando la mercancía importada, y el importador no tenía oportunidad alguna de presentar los descargos o la información respectiva que justifique el precio real pagado por sus mercancías, es decir, que en este caso el valor declarado por la transacción internacional no tenía validez. Este método descrito fue utilizado por muchos países a partir de los años 50, donde calculaban los derechos de aduana según la Definición del Valor de Bruselas (OMC, 1979). Es así como en la Ronda de Tokio del GATT en 1979 se estableció el Código de Valoración Aduanera del GATT. Éste significó deslinde del precio teórico fijado en el Convenio de Bruselas (OMC, 1979). El “valor real” del Artículo VII del GATT (OMC, 1979) se define a partir de entonces como el valor de transacción de las mercancías, es decir, como el precio realmente pagado o por pagar por las mercancías objeto de una transacción internacional (Mendive, 1980; Balassa, 1980).

Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú y, como miembros de la Comunidad Andina (CAN), dan cumplimiento al Acuerdo de Valoración del artículo VII del GATT (OMC, 1994). El objetivo que se persigue es respetar el valor de la transacción real negociado entre el importador y el exportador, con base en la presentación de documentos probatorios de la transacción realizada. Sin embargo, en el caso boliviano, dentro del procedimiento de importación de

mercancías, se identifica permanecen algunos problemas en la determinación del gravamen arancelario (Pantoja & Quispe, 2016)). En este país, la institución encargada de controlar los requisitos requeridos para la importación de mercancías y el correcto pago de tributos es la Aduana nacional. Los funcionarios de esta institución guían a los importadores en este proceso (Yapari, 2019). Sin embargo, los involucrados no tienen dominio de las características que deben tener los documentos de respaldo a efectos de dar cumplimiento al artículo 5 de la resolución 1684 de la CAN y aplicar el primer método de Valoración (Método del Valor de Transacción de Mercancías) (Maldonado & Lilibeth, 2017). Lo que implicaría poder aplicar el valor que ha sido declarado por el importador, y de esa forma evitar el ajuste de valor (revalorización) por parte de la administración aduanera, en conformidad a lo que establece el Acuerdo sobre Valoración de la OMC (OMC, 1994).

En el marco de esta problemática, el objetivo del artículo es determinar si los procesos de importación de mercancías a Bolivia cumplen lo exigido por el art. 5 de la Resolución 1684 de la Comunidad Andina (CAN, 2014), para la aplicación del Método del Valor de Transacción de Mercancías y las propuestas para su cumplimiento.

METODOLOGÍA

La investigación está limitada al ámbito del Derecho Aduanero Internacional, a las Normas de Valoración Aduanera (nacional e internacional), la Ley General de Aduanas N° 1990 (1999) y su reglamento DS. 25870 (Decreto reglamentario, 2000), el Código Tributario Boliviano Ley N° 2492 (Autoridad de Impugnación Tributaria, 2015). Se realizó durante la gestión 2020, en cuatro etapas. Primero, recolección y análisis de información de la Aduana Nacional y el marco teórico normativo. Segundo, entrevista a profundidad a personal técnico. Tercero, encuesta a importadores. Finalmente, interpretación del artículo 5 de la

resolución 1684, Reglamento Comunitario de la Decisión 571.

Se recolectó información de la Aduana Nacional (Gerencia Regional Oruro – Unidad de Fiscalización), concerniente a: [1] los procesos de fiscalización a los trámites o despachos de importación; [2] el uso de los métodos de valoración; [3] la aplicación del Método del Valor de Transacción de Mercancías; [4] el procedimiento de duda razonable, y; [5] los documentos exigidos para la aplicación de este método. Asimismo, se recopiló información teórico normativa, sobre: [1] el procedimiento de importación; [2] la valoración aduanera de mercancías; [3] los métodos de valoración; [4] determinación del valor en aduanas; [5] el procedimiento de duda razonable y; [6] documentos de importación.

Se diagnosticó la problemática en la aplicación del Método del Valor de Transacción de Mercancías, para lo cual se realizó una entrevista a profundidad a uno de los técnicos fiscalizadores. Asimismo, se realizó una encuesta a los importadores que se encuentran en proceso de fiscalización o control diferido a sus actuales o anteriores trámites de importación.

El diagnóstico sobre la aplicación práctica del método del valor de transacción de mercancías se basó en una entrevista realizada a uno de los técnicos aduaneros de la Unidad de Fiscalización de la Gerencia Regional Oruro, quien fue seleccionado por conocer a profundidad la aplicación práctica de los métodos de valoración para la determinación del valor en aduanas de las mercancías importadas, los requisitos que deben cumplirse para aplicar el primer método de valoración y como se evalúa la prueba documental presentada por los importadores en cumplimiento al art. 5 de la Resolución 1684 dentro de la Aduana Nacional de Oruro. El entrevistado autorizó la publicación de los resultados de este instrumento. Cabe aclarar, que también se entrevistaron a otros técnicos de la aduana, sin embargo, no

autorizaron la publicación del contenido por motivos laborales.

La población objeto de la encuesta, está conformada por importadores que han tenido procesos de fiscalización a sus carpetas de importación, que ya conocen el procedimiento de fiscalización y cuáles son sus consecuencias tributarias y financieras. Son importadores del territorio nacional que trabajan en el ámbito privado, con sus empresas legalmente constituidas. La muestra está conformada por veinte (20) importadores, con procesos de fiscalización abiertos, con conocimiento del proceso de fiscalización y sus consecuencias tributarias. Se realiza muestreo de tipo general no probabilístico de selección intencional por ser conveniente económicamente y necesario para la investigación exploratoria cualitativa. El cuestionario incluye 10 preguntas y fue validado mediante criterio de expertos.

Se realizó una exhaustiva interpretación del artículo 5 de la resolución 1684 (Reglamento Comunitario de la Decisión 571), y de sus ocho incisos que detallan los requisitos para la aplicación del Método del Valor de Transacción de Mercancías (1er Método de Valoración). Asimismo, se realizó un análisis de los artículos concordantes con el artículo 5 de la resolución 1684 (CAN, 2014), consultas realizadas, jurisprudencia, y doctrina aduanera tributaria. Se analizó cada requisito exigido para la aplicación del Método del Valor de Transacción de Mercancías.

RESULTADOS

Acuerdo de Valor de la Organización Mundial de Comercio

Tras la conclusión de la Ronda Uruguay, el Código de la Ronda de Tokio fue sustituido por el Acuerdo de Valoración de la OMC (OMC, 1994) relativo a la Aplicación del Artículo VII del GATT de 1994 (OMC, 1994). Este acuerdo es igual en

esencia al Código de Valoración de la Ronda de Tokio (OMC, 1979) y se aplica únicamente a la valoración de las mercancías a efectos de la aplicación de derechos ad valorem (tributos) a las importaciones.

El principio fundamental del Acuerdo de Valoración de la OMC es el “Valor de Transacción” el cual también es el primer método de valoración. Otro principio importante es que no debe aplicarse con base en valores ficticios, debe ser de datos objetivos y cuantificables. Dispone que la valoración en aduana debe basarse, salvo en determinados casos, en el precio real de las mercancías objeto de valoración, que se indica por lo general en la factura comercial. Este precio, más los ajustes correspondientes a determinados elementos enumerados en el artículo 8 del referido Acuerdo de Valor de la OMC, equivale al valor de

transacción, que constituye el primer y principal método a que se refiere este acuerdo.

En los casos en que no exista el valor de transacción o en que el valor de transacción no sea aceptable como valor en aduana por haberse distorsionado el precio como consecuencia de ciertas condiciones, el acuerdo establece otros cinco métodos de valoración en aduana (Métodos de Valoración alternativos), que habrán de aplicarse en el orden prescrito. En total, en el acuerdo se consideran los seis métodos siguientes: Método 1, Valor de transacción; Método 2, Valor de transacción de mercancías idénticas; Método 3, Valor de transacción de mercancías similares; Método 4, Método deductivo; Método 5, Método del valor reconstruido; Método 6, Método de último recurso (instancia). Ver Tabla 1.

Tabla 1. Métodos de Valoración de Mercancías.

Acuerdo de Valoración de la OMC	Descripción del artículo
ART. 1	Método 1 Método del Valor de Transacción de las Mercancías Importadas (Artículos 1 y 8 y sus Notas Interpretativas).
ART. 2	Método 2 ART.2
ART. 3	Método 3 Método del Valor de Transacción de Mercancías Similares (Artículo 3 y su Nota Interpretativa).
ART. 4	Método 4 Método Deductivo (Artículo 5 y su Nota Interpretativa).
ART. 5	Método 5 ART.5
ART. 6	Método 6 Método del Último Recurso (Artículo 7 y su Nota Interpretativa).

Es importante aclarar lo que es la Técnica de Valoración y su entorno, es así que se enuncian las bases legales que se usa para su aplicación: El Acuerdo sobre Valoración de la Organización Mundial de Comercio (OMC, 1994); Las decisiones ministeriales de la OMC sobre temas de valoración (1995); Los documentos de la Organización Mundial de Aduanas (1994), que lo desarrollan como instrumentos de aplicación del Comité Técnico de Valoración en Aduana; Normas Andinas como la Decisión 571 (Valor en Aduana de las Mercancías Importadas) y la Resolución 1684 "Actualización del Reglamento Comunitario de la Decisión 571 (CAN, 2014).

La técnica de valoración implica un conjunto de métodos y procedimientos establecidos por el acuerdo sobre valoración de la OMC para determinar el valor en aduana de las mercancías importadas. Nació como consecuencia de la aplicación de los métodos de valoración detallados en el Acuerdo de Valoración de la OMC. Estipulan la aplicación rigurosa de cada uno de los métodos de valoración previstos en el mismo acuerdo, según el orden en que son presentados. El valor en aduana de las mercancías se debe calcular siempre respetando dicha Técnica de Valoración ya que el no hacerlo sería considerado como una acción arbitraria e ilegal. Tiene énfasis en priorizar la aplicación del primer método de valoración que es el Valor de Transacción de las Mercancías Importadas, razón por la cual se le denomina Método Principal. Entonces, consiste en aplicar, en su orden, uno de los seis métodos de valoración de que tratan los artículos 1 a 7 del Acuerdo de Valoración de la OMC (expuestos en la Tabla 1).

El primer método; es decir el descrito en el Art. 1 del Acuerdo de Valoración de la OMC; el que habla sobre el Valor de Transacción de las Mercancías Importadas es el principal, ya que se basa en el precio realmente pagado o por pagar por tales mercancías, cuando estas han sido vendidas para su exportación al país de importación como lo

detalla dicho Art.1 del Acuerdo. En el caso de que el Valor en Aduana de las mercancías importadas no se pudiere determinar aplicando el primer método de valoración (Valor de Transacción de las Mercancías Importadas) del Acuerdo sobre Valoración de la OMC, el mismo Acuerdo prevé la utilización de los otros métodos restantes (Métodos Secundarios), los que deben aplicarse en el orden jerárquico establecido, como lo señala el Anexo I (Notas Interpretativas) en su Nota General donde nos habla de la "Aplicación Sucesiva de los Métodos de Valoración" (OMC, 1994).

Solo cuando no se pueda determinar el Valor en Aduana de las Mercancías de Importación, mediante los métodos de Valor de Transacción de mercancías importadas, idénticas o similares, aplicaremos el método Deductivo o el Método del Valor Reconstruido con la particularidad de que entre estos dos métodos el orden se puede invertir a petición del Importador siempre y cuando la Administración Aduanera así lo crea conveniente y en concordancia con el Art. 4 de la Decisión 571 (Valor en Aduana de las Mercancías Importadas).

Método N°1 del Valor de Transacción de las Mercancías

La piedra angular del Método de Valor de Transacción de las Mercancías Importadas es el Precio Realmente Pagado o por Pagar (PRPP) de dichas mercancías como condición inseparable a su venta. La aplicación de este método está legalmente determinada en los Artículos 1 y 8 (valores a añadir al PRPP) del Acuerdo sobre Valoración de la OMC, y para mejor entendimiento sus respectivas Notas Interpretativas del mismo Acuerdo, basándose en el precio que se pagó o se pretenda pagar por las mercancías importadas. La primera condición dice que estas mercancías deben venderse para su exportación, con los ajustes señalados en el Art. 8 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC (OMC, 1994).

Para simplificar su entendimiento, se expresar mediante la siguiente ecuación:

Valor en Aduanas = VT = PRPP + Ajustes Art. 8 (AV OMC)

Donde:

VA: Valor en Aduana

VT: Valor de Transacción

PRPP: Precio Realmente Pagado o por Pagar

Consulta al personal técnico de la Unidad de Fiscalización de la Aduana Nacional

El diagnóstico sobre la aplicación práctica del método del valor de transacción de mercancías, se realizó en base a una entrevista realizada a uno de los técnicos aduaneros de la Unidad de Fiscalización de la Gerencia Regional Oruro, quien fue seleccionado por conocer a profundidad la aplicación práctica de los métodos de valoración para la determinación del valor en aduanas de las mercancías importadas, los requisitos que deben cumplirse para aplicar el primer método de valoración y como se evalúa la prueba documental presentada por los importadores en cumplimiento al art. 5 de la Resolución 1684 dentro de la Aduana Nacional de Oruro.

A continuación, se presenta una síntesis de los resultados de la entrevista.

La principal tarea de los técnicos fiscalizadores es determinar si los importadores en sus trámites de importación cumplen con los requisitos exigidos en el art. 5 de la resolución 1684 (Reglamento de la Decisión 571), que señala los requisitos para aplicar el primer método de valoración. Los seis métodos de valoración sirven para determinar el valor en aduana. Y dependiendo del método utilizado, el valor en aduana de la mercancía importada puede cambiar y, en consecuencia, también puede cambiar la determinación de los tributos aduaneros a pagar por parte del importador.

Los métodos de valoración tienen como base legal a nivel internacional, según el Acuerdo Sobre Valoración de la OMC (OMC, 1994) y Decisión 571 de la Comunidad Andina de Naciones (CAN, 2014). Y a nivel nacional, se tiene la Ley General de Aduanas 1990 (1999), el Reglamento de la Ley General de Aduanas D.S. 25870 (2000). Finalmente, la resolución administrativa aprueba el procedimiento para la determinación del valor en aduana.

Existe una alta tasa de procesos de control diferido anulados por la Autoridad De Impugnación Tributaria, debido a que los técnicos aduaneros no aplican correctamente los métodos de valoración, y no evalúan de forma correcta las pruebas presentadas por los importadores. No existe una normativa que interprete el art. 5 de la Resolución 1684 de la CAN, que aclare e identifique cuales son los documentos que acreditan el cumplimiento de cada uno de estos requisitos, y que sirva para fundamentar la aceptación o rechazo de los documentos presentados y, en consecuencia, descartar la aplicación del Método del Valor de Transacción de Mercancías.

Consulta a importadores con observaciones a declaraciones de importación

Tras haber consultado a los importadores con procesos de fiscalización, con conocimiento del proceso de fiscalización y sus consecuencias tributarias, se determinó: [1] El 75% de las observaciones realizadas a la declaración de importación están referidas al Valor de las mercancías declaradas, es decir, la administración aduanera presume que existe subvaluación por parte del importador; [2] El 80% de los importadores desconocen los métodos de valoración, y el 90% reconoce que no sabe cuál es la utilidad de estos métodos de valoración de mercancías; [3] El 90% de los importadores desconoce que según el método de valoración utilizado, el valor en aduanas de las mercancías y el tributo aduanero determinado

puede cambiar; [4] El 80% de los importadores no sabe que requisitos debe cumplir para aplicar el método del Valor de Transacción (primer método de valoración) y que la aduana nacional no realice reajustes del valor de las mercancías; [5] El 60% de los importadores señala que el principal perjuicio que le ocasiona la administración aduanera es que le determinen deuda por el pago de tributos aduaneros adicionales a los ya pagados, por efecto del reajuste de valor que realiza la administración aduanera; [6] El 70% de los importadores, percibe que la administración aduanera no evalúa correctamente los documentos presentados con el fin de subsanar las observaciones generadas a sus declaraciones de importación; y el 65% de los importadores, piensa que los técnicos de la administración aduanera, no aplican de forma correcta la normativa aduanera.

Propuesta

Se propone una “Guía de evaluación de cumplimiento del art. 5 de la resolución 1684 de la CAN, para la aplicación del Método del Valor de Transacción de Mercancías”, como aporte a la resolución de los dos problemas detectados: [1] la aplicación de los métodos secundarios en sustitución del método principal, que modifica de la base imponible incrementando la determinación de la deuda tributaria por concepto de pago de tributos aduaneros (en perjuicio de los importadores); [2] incorrecta interpretación y fundamentación doctrinaria y normativa para la aplicación o descarte del método principal.

La guía se basa en el análisis del art. 5 de la Resolución 1684 (Reglamento Comunitario de la Decisión 571 de la CAN). Según se detalla a continuación, la guía tiene ocho elementos clave.

Negociación internacional efectiva. Debe existir una serie de hechos o documentos que prueben la existencia de una “negociación internacional efectiva de las mercancías importadas” (compraventa internacional de

mercancías) entre el importador y exportador (Comprador – Proveedor). Las más importantes son: factura comercial internacional y contrato de compraventa internacional. Para esto, es necesario mencionar los documentos o hechos que hacen prueba de la existencia de todo el proceso de negociación entre el importador y exportador, denominados documentos previos a la negociación efectiva: comunicaciones vía correo electrónico entre el vendedor y comprador; cotizaciones otorgadas por el vendedor; nota de pedido, emitidas por el comprador o vendedor; lista de precios, emitida por el vendedor; términos de negociación y forma de pago; factura proforma emitido por el vendedor; catálogos o folletos del producto. En caso de ser existir otros respaldos deberán ser anexados.

Precio real que implique la existencia de un pago. Comprador (importador) y vendedor (exportador) deberán haber acordado un precio real y la existencia de un pago, el momento en que hayan realizado este acuerdo es independiente de la fecha de entrega y de importación por parte del comprador. Asimismo, el acuerdo comercial al que se haya llegado; referente a las características de la mercancía, el plazo de entrega, el medio y la forma de pago, y otras características de la transacción comercial, es independiente del tiempo en que se hayan llevado a cabo, es decir, no importa que esta transacción haya sido negociada o acordada con una diferencia extensa en tiempo (meses o años) a la fecha de nacionalización e importación de las mercancías por parte del comprador, incluso si a la fecha estos precios declarados ante la administración aduanera, hubiesen sufrido cambios en el mercado. Los documentos que acreditan la existencia de los requisitos exigidos son: contrato comercial internacional y factura comercial. Mediante esta documentación se deberá demostrar la existencia de los siguientes elementos: acuerdo comercial entre partes; precio real de la transacción comercial (precio anterior

o actual); y la existencia de un pago (directo, indirecto, en efectivo o a crédito).

Prueba documental del precio realmente pagado o por Pagar (PRPP). Los documentos que acreditan la existencia de los requisitos exigidos son: contrato comercial internacional (si es a crédito o en cuotas); factura comercial (si esta descrito en la factura); transferencia bancaria (SWIFT, certificado de transferencia, voucher de transferencia); instrumentos financieros de pago (cheque bancario, carta de crédito). En el caso de pago realizados en efectivo en el extranjero, el importador debe demostrar el monto pagado, conforme establece el Decreto Supremo N° 29681 (2008) y a la Carta Circular AN-GNNGC-DNPNC-CC-013/08 de 19/11/2008 de la Aduana Nacional de Bolivia (Aduana Nacional, 2008).

Circunstancias exigidas en el Acuerdo sobre Valoración de la OMC. Son cuatro las circunstancias que se deben considerar. Primero, no deben hacer restricciones a la cesión o utilización de las mercancías, excepto cuando: lo exija la ley o las autoridades del país de importación; limiten el territorio geográfico donde puedan revenderse las mercancías; o el valor de las mercancías no llegue a ser afectado considerablemente. Segundo, que la venta o el precio no esté en función a condiciones o contraprestaciones. Tercero, que no revierta directa ni indirectamente al vendedor parte alguna del producto de la reventa o de cualquier cesión o utilización ulteriores de las mercancías por el comprador, a menos que pueda efectuarse el debido ajuste de conformidad. Cuarto, que el comprador y el vendedor no estén vinculados, si existe un vínculo entonces se deberá verificar que valor de transacción sea aceptable.

Ajuste del PRPP sobre datos objetivos. Las adiciones solo podrán hacerse sobre la base de datos objetivos y cuantificables, es decir aquella información que pueda demostrarse con medios escritos, magnéticos, digitales, matemáticos o de verificación, elementos de hecho, tales como

documentos o electrónicos, que sean susceptibles de cálculos. Según la Resolución 1684 (CAN, 2014), las variaciones en el precio realmente pagado o por pagar están señaladas en el artículo 20. Y las deducciones o valores que no pueden ser añadidos al precio pagado o pagar, se encuentran en el artículo 33. La clase de documentos que pueden ser obtenidos para verificar o comprobar el valor declarado depende de la fase del control que esté desarrollando la Administración Aduanera y del método de valoración que se esté aplicando. El hecho de presentar los documentos no implica que la Administración Aduanera aceptó el valor declarado, posteriormente se realizan comprobaciones.

Importación conforme las estipulaciones del contrato. Según el artículo 18 de la Resolución 1684 (CAN, 2014), el cumplimiento de este requisito debe ser verificado por la Administración Aduanera, cuando la transacción cuente con el contrato de compraventa internacional como documento soporte, sin perjuicio de la existencia o no de una factura comercial. Si en la determinación del valor en aduana, las mercancías importadas no se encuentran conforme lo negociado, ya sea porque la mercancía fue averiada, dañada; por errores o incumplimiento en el envío; y el importador comunique tal aspecto a la Administración Tributaria, podrá no determinarse el valor en aduana con el Método del Valor de Transacción de mercancías importadas.

Factura comercial conforme el artículo 9 de la resolución 1684. Conforme la Opinión Consultiva 11.1. Trato aplicable a los errores cometidos de buena fe y a la documentación incompleta (CAN, 2014), la factura comercial debe contener los requisitos previstos en el art. 9 en sus diez incisos. La información requerida en los incisos e), f), i) y j) podrá considerarse como presentada cuando se encuentre consignada en otro documento soporte de la transacción comercial o del despacho aduanero. Asimismo, la factura comercial no

necesariamente estará emitida por el fabricante de las mercancías. Lo anterior es concordante con lo establecido en la resolución administrativa de la Aduana Nacional referente al “Procedimiento de determinación del Valor en aduana.

Información Contable conforme a los PCGA.

La revisión de la contabilidad no es el único procedimiento que se debe realizar a los fines de la valoración en aduana. Pueden no existir registros contables porque el contribuyente no está obligado a su utilización. En este caso, será conveniente recurrir a otros tipos de documentos (libro de caja, libros de compras y ventas u otros registros) utilizados por el contribuyente. La administración aduanera deberá asegurarse que los libros contables presentados cumplen con los requisitos legales y reglamentarios del país.

CONCLUSIONES

Se detectaron deficiencias en la selección del Método del Valor de Transacción de mercancías importadas a Bolivia, que limitan el cumplimiento del artículo 5 de la Resolución 1684 de la CAN.

El estudio se sustentó en información empírica sobre: procesos de fiscalización a los trámites o despachos de importación; uso de los métodos de valoración; la aplicación del Método del Valor de Transacción de Mercancías; procedimiento de duda razonable y; documentos exigidos para la aplicación de este método. Asimismo, se sustenta en información teórico-normativa sobre el procedimiento de importación, valoración aduanera de mercancías, métodos de valoración, determinación del valor en aduanas, el procedimiento de duda razonable y documentos de importación.

Se encontró que los técnicos fiscalizadores realizan una incorrecta interpretación de la normativa aduanera e incorrecta evaluación de la documentación soporte que los importadores presenta en calidad de prueba de descargo. En muchos de los casos se descarta de manera forzada

la aplicación del método del valor de transacción, ocasionando incrementos en la recaudación de tributos aduaneros, debido al reajuste de valor que se realiza por el uso de los métodos secundario de valoración, lo que se constituye en un perjuicio de los importadores y vulnera sus derechos.

Se identificó que la mayoría de los importadores desconocen los métodos de valoración bajo los cuales la administración aduanera determina los tributos aduaneros (GA, IVA, ICE, IEHD). Asimismo, desconocen cuál es la normativa que regula los requisitos para la aplicación del primer método de valoración (Método del Valor de Transacción de Mercancías). En consecuencia, los importadores pagan frecuentes reintegros por concepto de deuda tributaria reajustada (Tributos aduaneros mayores).

Se propuso un manual que identifica y describe los documentos probatorios necesarios para cumplir lo exigido por el art. 5 de la Resolución 1684 para la aplicación del Método del Valor de transacción de mercancías, sustentado en: [1] la exhaustiva interpretación del artículo 5 de la resolución 1684 (Reglamento Comunitario de la Decisión 571) y de sus ocho incisos que detallan los requisitos para la aplicación del Método del Valor de Transacción de Mercancías (1er Método de Valoración) y; [2] del análisis de los artículos concordantes con el artículo 5 de la resolución 1684, consultas realizadas, jurisprudencia, y doctrina aduanera tributaria, a objeto de analizar uno a uno, los requisitos exigidos para la aplicación del Método del Valor de Transacción de Mercancías. Este manual es de utilidad tanto para los importadores como para los técnicos aduaneros que realizan actividades de fiscalización.

REFERENCIAS

Aduana Nacional (2008). Carta Circular AN-GNNGC-DNPNC-CC-013/08. 19 de noviembre de 2008. La Paz – Bolivia

- Autoridad de Impugnación Tributaria (2015) Ley N° 2492 Código Tributario Boliviano. La Paz, Bolivia
- Balassa, B. (1980). La Ronda de Tokio y los países en desarrollo. Integración latinoamericana, 5, 4-19
- CAN. (2014) RESOLUCION 1684 Actualización del Reglamento Comunitario de la Decisión 571 - Valor en Aduana de las Mercancías Importadas. Gaceta oficial del Acuerdo de Cartagena. Lima – Perú
- Decisión 571 Valor en Aduana de las Mercancías Importadas (CAN, 2014). Gaceta oficial del Acuerdo de Cartagena. Lima – Perú
- Decreto reglamentario DS. 25870. (2000). Gaceta oficial de Bolivia. La Paz – Bolivia
- Decreto Supremo N° 29681. Gaceta oficial de Bolivia. La Paz – Bolivia. 20 de agosto de 2008
- Ley General de Aduanas N° 1990. Gaceta oficial de Bolivia. La Paz – Bolivia. 20 de julio de 1999
- Maldonado, V., & Lilibeth, K. (2017). Aplicación de las normas de valoración por las administraciones de aduana en la valoración de las mercancías importadas
- Mendive, P. I. (1980). Ronda de Tokio: evaluación de los resultados alcanzados en las negociaciones comerciales multilaterales al 30 de octubre de 1979
- OMC (1995). Decisiones ministeriales de la OMC sobre temas de valoración Ginebra, Suiza. 01 de enero de 1995
- OMC (abril 1979). Definición del Valor de Bruselas (DVB, 1950). Bruselas, Bélgica
- OMC (abril 1994). Conferencia Ministerial de la Organización Mundial del Comercio. Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio GATT. Marrakech, Marruecos
- Pantoja Choquetarqui, L. N., & Quispe Cruz, P. X. (2016). Valoración De Mercancías En La Aduana Método Del Valor De La Transacción, Para La Importación Aduanera (Disertación Doctoral, Universidad Mayor de San Andrés. Facultad de Ciencias Económicas. Carrera de Contaduría Pública. Instituto de Investigación de Ciencias Contables, Financieras y Auditoría. Unidad de Postgrado.)
- Yapari Quispe, H. J. (2019). Aplicación De Los métodos De valoración Aduanera En el entorno económico boliviano (Disertación Doctoral, Universidad Mayor de San Andrés. Facultad de Ciencias Económicas. carrera Contaduría Pública. Instituto de Investigaciones en Ciencias Contables, Financieras y Auditoría. Unidad de Postgrado)

Currículo de Autores

Roxana Chirinos Baspineiro

Universidad Andina Simón Bolívar, Sucre – Bolivia

Magíster en Contabilidad y Auditoría; Contadora pública autorizada; Profesional certificado en NIA's, Cuenta con experiencia profesional en áreas de: gestión de almacenes e inventarios, auditorías y asesora de empresas comerciales, consultorías industriales y para la gestión pública. Actualmente es socia y gerente de Consultora CHB LTDA.

Álvaro Israel Deuer Cenzano

Universidad Católica Boliviana, La Paz-Bolivia

Magister en Estudios del Desarrollo en el Instituto Internacional de Estudios Sociales (ISS) en los Países Bajos; Magíster en Estrategias de Desarrollo Local y en Gestión y Políticas Públicas en la Universidad Católica Boliviana (UCB); Licenciado en Administración de Empresas y en Ciencia Política y Gestión Pública. Comprometido con la generación de políticas públicas basadas en evidencia. Cuenta con experiencia profesional en áreas como: descentralización, desarrollo de capacidades institucionales e implementación de herramientas de gobernanza. Actualmente es colaborador en equipos de investigación con participación de instituciones públicas y de cooperación internacional, en Erfurt - Alemania.

Boreidy Jiménez

Universidad del Zulia, Maracaibo – Venezuela

Magíster en Gerencia de Empresas con mención en Gerencia de Operaciones de la Universidad del Zulia. Núcleo Costa Oriental del Lago; Licenciada en Administración. Especialista en temas de gestión de seguridad industrial.

Jimmy John Ladino Soto

Petróleos de Venezuela S.A, Venezuela

Magíster Scieniarium en Gerencia de Empresa con mención en Gerencia de Operaciones; Ingeniero Mecánico de profesión. Cuenta con experiencia profesional como supervisor de mantenimiento y analista de planificación. Actualmente es analista de planificación en Petróleos de Venezuela S.A, división SDLT.

Currículo de Autores

Ruben Sanchez Mamani

Universidad Técnica de Oruro, Oruro – Bolivia

Magíster en Comercio internacional en la Universidad Técnica de Oruro; Licenciado en Administración Financiera; Licenciado en Derecho, Ciencias Políticas y Sociales de la Universidad San Francisco Xavier de Chuquisaca. Autor del libro Educación Universitaria. Actualmente se desempeña como fiscalizador en la Unidad de Fiscalización de la Aduana Nacional de Bolivia.



PANEL

Revista de Administración y Economía

ISSN: 2788 - 6557 // ISSNL: 2788 - 6557

Editorial
Yvaga 