

DIAGNÓSTICO DE LAS TÉCNICAS DE SELECCIÓN DE EMPRESAS EN LICITACIONES EN LA GESTIÓN DE CONTRATACIÓN. CASO INFRAESTRUCTURA Y SERVICIOS – COJEDES

(DIAGNOSIS OF THE SELECTION TECHNIQUES OF COMPANIES IN BIDS IN THE CONTRACTING MANAGEMENT INFRASTRUCTURE AND SERVICES CASE – COJEDES)

Alberto José Acosta Álvarez

Magister Scientiarum en Administración Mención Gerencia General, UNELLEZ-San Carlos, Teléfono 0412-8925946, Email: alberto21138@gmail.com

Ernesto Hernández Gil

PhD en Ambiente y Desarrollo, UNELLEZ-San Carlos, Teléfono 0416-7092313, Email: ernestohernandezgil@gmail.com

Autor de correspondencia: Alberto José Acosta. Email: alberto21138@gmail.com

Recibido: 10/10/2022 **Admitido:** 15/12/2022

RESUMEN

El propósito de la investigación es hacer un diagnóstico de las técnicas o metodología utilizada en el Instituto de Infraestructura y Servicios del estado Cojedes (IISEC) para la selección de Empresas en los procesos licitatorios, y cuáles son los criterios más relevantes que toman en consideración. Consistió en la recolección de datos en el IISEC, por medio de la aplicación de un instrumento, previamente validado por 3 expertos, dos de contenido (Gerencial) y un metodólogo. El mismo se basó en el tipo de investigación de campo, con un diseño no experimental y de nivel descriptivo. Además, con el personal de inspección también se conoció los inconvenientes con las empresas seleccionadas en el proceso, en cuanto a la ejecución de la obra o la prestación del servicio. El instrumento aplicado arrojó una confiabilidad de Alfa de Cronbach de 0,71; aplicado a los 12 trabajadores del IISEC. El diagnóstico evidenció deficiencias en los procesos de selección de empresas en licitación, debido a que no cuentan con criterios claros en los cuales basarse para realizar una selección efectiva.

Palabras clave: Instrumento, Diagnóstico, Metodología de Selección, Licitaciones

ABSTRACT

The purpose of the research article is to make a diagnosis of the techniques or methodology used in the IISEC for the selection of Companies in the bidding processes, and what are the most relevant criteria that they take into consideration. It consisted of data collection in the IISEC, through the application of an instrument, previously validated by 3 experts, two content experts (Management) and a methodologist. It was based on the type of field research, with a non-experimental and descriptive level research design. In addition, with the inspection staff, the inconveniences with the companies selected in the process were also known, in terms of the execution of the work or the provision of the service. The applied instrument yielded a reliability of Cronbach's Alpha of 0.71; applied to the 12 IISEC workers. The diagnosis revealed deficiencies in the selection processes of companies in bidding, due to the fact that they do not have clear criteria on which to base themselves to make an effective selection.

Keywords: Instrument, Diagnosis, Selection Methodology, Tenders

INTRODUCCIÓN

La selección de empresa en licitación es una actividad que realizan todas las empresas,

principalmente las del Estado, con el fin, de que ejecuten obras públicas o proporcionen un bien u servicio, dicha selección siempre está

orientada hacia el producto final, el cual es satisfacer una necesidad, y una mala selección de empresa afecta la calidad del producto, retrasa las entregas y daña la organización, acarreando problemas legales.

Una manera de proteger a las organizaciones de los efectos de un proveedor incumplido, es añadir cláusulas de incumplimiento al contrato que firman las dos partes, para garantizar que se mantengan los estándares de calidad que la empresa necesita en el tiempo que la empresa lo necesita. Sin embargo, estas cláusulas de incumplimiento están enfocadas a que un proveedor falte a un compromiso establecido anteriormente, lo que quiere decir que se desconfía del proveedor.

Es posible invertir esta posición y simplemente enfocarse en la selección de una empresa. Ciertamente tener empresas deficientes impacta de manera negativa los productos y la imagen de la organización, lo que es una gran motivación para asegurarse que las empresas que se escojan sean los más idóneos. Con este fin las empresas grandes invierten tiempo y recursos para el desarrollo de políticas, procedimientos y métodos que guíen el proceso de selección de una empresa; pero algunas veces las organizaciones más pequeñas no tienen la visión para desarrollar metodologías para la selección de empresas.

Desde este contexto lo que se desea con este artículo es diagnosticar las técnicas de selección

de empresas en licitaciones en la gestión de contratación en el caso del Instituto de Infraestructura y Servicios del estado Cojedes (IISEC), el cual le permita a la organización, identificar en que técnicas se basan al momento de realizar una selección de empresas, mediante el diseño de los procesos de búsqueda, selección y evaluación de las mismas.

FUNDAMENTOS TEÓRICOS

Diagnóstico

Se denomina diagnóstico al proceso de reconocimiento, análisis y evaluación de una cosa o situación para determinar sus tendencias, solucionar un problema o remediar un mal, es decir, es el análisis que se realiza para determinar cualquier situación y cuáles son las tendencias. Esta determinación se realiza sobre la base de datos y hechos recogidos y ordenados sistemáticamente, que permiten juzgar mejor qué es lo que está pasando.

Licitación

Es un proceso participativo por el cual se busca adquirir mejores condiciones de compra convenientes para un determinado proyecto u obra. Se da un concurso entre proveedores, para otorgarse la adquisición o contratación de un bien o servicio requerido por una organización. En este proceso formal las partes contratantes invitan a los interesados a que, sujetándose a las bases fijadas en el pliego de condiciones, formulen propuestas de las cuales se

seleccionará y aceptará (adjudicación) la más ventajosa, con lo cual quedará perfeccionado el contrato. Durante el proceso licitatorio se siguen determinados requisitos legales que hacen validez del acto y estos requisitos legales tienden a asegurar la mayor transparencia, legalidad y legitimidad del mismo, asegurando la más libre concurrencia y la igualdad entre los oferentes.

Contratista

Persona natural o jurídica, o conjunto de ellas, independientemente de su forma de organización que ejecuta una obra, suministra bienes o presta un servicio, para algunos entes de la administración pública, en virtud de un contrato, sin que medie relación de dependencia (Venezuela, 2014).

MATERIALES Y MÉTODOS

Tipo, diseño y nivel de la investigación

El presente artículo se basó en el tipo de investigación de campo, que según Pérez (2002), “el investigador recoge la información directa de la realidad. Está referida en fuentes primarias, y los datos se obtienen a través de la aplicación de técnicas de recolección de datos como el cuestionario, la entrevista y la observación científica” (p.19). El diseño de una investigación no experimental, debido a que se observan los hechos estudiados tal como se manifiestan en su ambiente natural, no se manipulan de forma intencional las variables. El nivel de investigación, tal como lo plantea Arias (2006), citado por Palella y Martins, (2010), se refiere

“al grado de profundidad con que se aborda un objeto o fenómeno” (p. 92), de nivel descriptivo.

Población o Universo de la Investigación

La población, en una investigación, es el conjunto de unidades de las que se desea obtener ciertos datos y sobre los que se van a generar información. En este sentido, ella puede ser definida como el conjunto finito o infinito de elementos, personas u objetos pertinentes a una investigación.

Asimismo, Eyssautier (2006) señala que “el universo o población es un grupo de personas o cosas similares en uno o varios aspectos, que forman parte del objeto de estudio” (p. 204). A los efectos de alcanzar los objetivos de la presente investigación, la población esta conformada por seis (6) funcionarios del Departamento de Contratación y seis (6) de la Oficina de Inspección del IISEC, quedando estructurado por un total de doce (12) personas.

Aplicado el instrumento se le determinó el coeficiente Alfa de Cronbach, que es un modelo de consistencia interna basado en el promedio de las correlaciones entre los ítems (medidos en escala tipo Likert), que es una de las principales técnicas para evaluar la fiabilidad (OEDC y JRC, 2008).

Finalmente se realiza el análisis de los resultados de la variable “Gestión de Contratación” en las dimensiones: Aspectos Legales, Aspectos Administrativos, Aspectos

Técnicos, Oferta Económica y el Proceso de Análisis Jerárquico.

proceso licitatorio y que no tenga el perfil idóneo.

ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS

En cuanto a la interrogante 3, presentada en la encuesta, donde se consulta si el IISEC solicita

Tabla 1

Resultados de la variable “Gestión de contratación” en la dimensión “Aspectos Legales”

DESCRIPCIÓN	S		CS		AV		CN		N	
	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%
Ítem 1.	7	58,3	5	41,7	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Ítem 2.	10	83,3	2	16,7	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Ítem 3.	0	0,0	7	58,3	5	41,7	0	0,0	0	0,0

Fuente: Elaboración propia

Con respecto al ítems 1, referido a la utilización de los aspectos legales como: “certificado de inscripción en el Registro Nacional de Contratistas y calificación de la SIEX”, en el proceso de selección de empresa, la totalidad de los encuestados señalan que,

la solvencia vigente del Instituto Venezolano de los Seguros Sociales (I.V.S.S.) y la constancia vigente de inscripción en el Registro de Información Fiscal (R.I.F.), manifestando los resultados, que estos requisitos tan indispensables en el proceso de selección no se

Tabla 2

Resultados de la variable “Gestión de contratación” en la dimensión “Aspectos Administrativos”

DESCRIPCIÓN	S		CS		AV		CN		N	
	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%
Ítem 4	0	0,0	4	33,3	7	58,3	1	8,3	0	0,0
Ítem 5	0	0,0	5	41,7	7	58,3	0	0,0	0	0,0
Ítem 6	0	0,0	0	0,0	0	0,0	6	50,0	6	50,0

Fuente: Elaboración propia

siempre o casi siempre. Ambos porcentajes evidencian que aunque el Instituto se suelen solicitar, no obligan a las empresas contratista a consignar estos documentos, vitales para poder participar en un proceso de licitación de una obra o servicio en la organización y que evita la participación de Empresas creadas solo para ese

soliciten con mayor frecuencia, debido a que necesariamente las empresas deberían hacer la contribución respectivas de ley y así contribuir con el desarrollo del país.

El ítem 4, referente a si solicitan los estados financieros tales como balance general y estado de ganancias y pérdidas, el ítem 5

correspondiente a referencias comerciales y

proceso de selección, el 50 % del personal

Tabla 3

Resultados de la variable “Gestión de contratación” en la dimensión “Aspectos Técnico”

DESCRIPCIÓN	S		CS		AV		CN		N	
	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%
Ítem 7	6	50,0	6	50,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Ítem 8	4	33,3	2	16,7	5	41,7	1	8,3	0	0,0
Ítem 9	4	33,3	3	25,0	0	0,0	4	33,3	1	8,3

Fuente: Elaboración propia

bancarias para comprobar que la empresa ha tenido actividad comercial antes del proceso licitatorio de la obra o servicio, y finalmente el ítem 6 sobre declaración del impuesto sobre la renta, como se observa ninguno de ellos son requisitos indispensables

Las actividades de las empresas que entran en un proceso de licitación de contrato debe tener las referencias, estados financieros entre otras cosas que las identifique como empresas de buena actividad económica, las cuales les permite ser tomadas en consideración al momento de darse la selección, ya que deberían considerarse empresas que se desempeñan económicamente de una manera correcta y cumplen con todos sus exigencias y obligaciones de ley, al respecto Chiavenato (2000) define el desempeño, cómo las acciones o comportamientos observados en los empleados que son relevantes en el logro de los objetivos de la organización.

En relación al ítem 7, referente a la consignación de la relación de obras ejecutadas por parte de las empresas que participan en el

considera que la organización siempre se solicita, mientras que el 50% restante señala que casi siempre. Dado los valores obtenidos, el Instituto tiene una tendencia a hacer costumbre este listado de relación de obras que han ejecutado desde la conformación de la empresa, siendo una iniciativa rescatable de la organización, ya que este requisito es fundamental en los aspectos técnicos en los procesos de contratación.

Para el ítem 8, no se observa una tendencia clara de las respuestas proporcionadas, destacándose que el 41,7 % de los encuestados consideran que algunas veces se solicita resumen curricular del personal gerencial, profesional y técnico de las empresas que se encuentran inmersas en el proceso licitatorio. Esta disparidad de respuestas y el mayor porcentaje acreditado a la opción de algunas veces, hace que este requisito no sea considerado como importante en el proceso de selección. Es de considerar que esta información de las organizaciones son los que hacen posible el logro de las metas y de los objetivos a través de

sus conocimientos, actitudes, habilidades y destrezas.

fundamental en la aspectos gestión de contratación, sin embargo es de destacar que este

Tabla 4

Resultados de la variable “Gestión de contratación” en la dimensión “Oferta Económica”

DESCRIPCIÓN	S		CS		AV		CN		N	
	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%
Ítem 10	0	0,0	8	66,7	4	33,3	0	0,0	0	0,0

Fuente: Elaboración propia

Por otro lado, en referencia al ítem 9, correspondiente a la disponibilidad de equipos propios y de propiedad de terceros, la tendencia

criterio no debe ser el más importante, solo uno de los más relevantes. Sin embargo, a pesar de su importancia no es un requisito indispensable

Tabla 5

Resultados de la variable “Selección de Empresas en licitaciones” en la dimensión “Proceso de Análisis Jerárquico”

DESCRIPCIÓN	S		CS		AV		CN		N	
	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%
Ítem 11	4	33,3	0	0,0	7	58,3	1	8,3	0	0,0
Ítem 12	12	100,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0

Fuente: Elaboración propia

es similar a la del ítem anterior, donde las disparidades de respuestas evidencian que dentro de la organización no fijan criterios que les garanticen seleccionar de manera idónea la empresa que mejor perfil tenga, para ejecutar una obra o servicio.

En relación a la interrogante 10, la cual hace referencia a la valoración de la oferta económica del contrato a licitar por parte de las empresas que participan en el proceso de selección, el 66,7 y 33,3% de los encuestados en el IISEC consideran que casi siempre o algunas veces, respectivamente, este criterio es valorado como uno de los idóneos en el proceso de selección, debido a que se basan en los monto ofertados en la contratación, siendo este requisito

para el IISEC.

En cuanto al ítem 11, sobre la evaluación de las propuestas de licitaciones en el IISEC, las repuestas obtenidas no tiene una tendencia evidente, siendo el mayor porcentaje el 58,3 % que consideran que algunas veces, se evalúan las propuestas en licitación utilizando los procedimientos correctos, pudiéndose decir mediante este análisis porcentual en las encuesta realizada que la mayoría de las veces no se realizan los procedimientos de manera correcta lo que lleva a una selección errada en los procesos de contratación.

Asimismo, el ítem 12, referente a que si el IISEC está en la disposición de aplicar una nueva

metodología en los procesos de selección de empresas, la cual se base en una jerarquización con prioridades que indica la mejor selección de las alternativas comparadas, dejando como resultado el 100 % de los encuestados consideran que siempre, están dispuesto a aplicar una nueva metodología que les permita seleccionar de manera correcta la mejor opción de entre todas.

CONCLUSIONES

Realizada la investigación de los objetivos planteados, se evidenció la deficiencia existente en la metodología empleada actualmente en el IISEC, puesto que, al analizar las respuestas obtenidas mediante el instrumento aplicado, la organización no cuenta con criterios claros y definidos en los procesos de selección de empresa.

A la luz de los resultados el IISEC tiene la necesidad de mejorar en la selección de empresa en los procesos licitatorios, por lo cual están en la disposición de implementar una nueva metodología que les ayude a corregir la deficiencia actual es por ello que se propuso diseñar una metodología la cual tuviera criterios definido y facilitara la toma de decisiones en procesos licitatorios.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Chiavenato, I. (2000), Administración de Recursos Humanos, 5ta. Ed. McGraw Hill, Colombia.

Eyssautier, M. 2006. Metodología de la Investigación (5ª. Ed.). México: CENGAGE Learning

Organisation for Economic Co-operation and Development y Joint Research Centre [OECD y JR]. 2008. Handbook on constructing composite indicators - methodology and user guide. (documento en línea). En <https://www.oecd.org/sdd/42495745.pdf> [Consulta: Octubre 22, 2019].

Palella, S. y Martins, F. 2010., Metodología de la Investigación Cuantitativa. Caracas: FEDUPEL. pp. 93, 97, 111

Pérez, A. 2002. Guía metodológica para anteproyectos de Investigación. Caracas: FENDUPEL

Venezuela. 2014. Ley de Contrataciones Públicas. Decreto 1.399. Gaceta Oficial N° 6.154. Caracas, noviembre 19.