

# **“LA ESTRATEGIA DE COMPRA”**

**PROYECTOS DE INVERSIÓN DESTINADO A LA DEFENSA, AL  
APOYO A LOS DESASTRES NATURALES Y AL DESARROLLO  
NACIONAL**

**LA ESTRATEGIA DE COMPRA**

PROYECTOS DE INVERSIÓN DESTINADO A LA DEFENSA, EL APOYO A LOS DESASTRES NATURALES Y AL DESARROLLO NACIONAL

**AUTOR / EDITOR**

**GUIOVANI GASTAÑAGA ALVAREZ**

Avenida Prolongación Paseo la República 7719 Dpto 402 Santiago de Surco Lima – Perú.

e – mail:

guigasalva@gmail.com ; materialdeguerra2011@hotmail.com

Teléfono: +511-998462606 - +0511-4919417

Primera edición:

Hecho en Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú

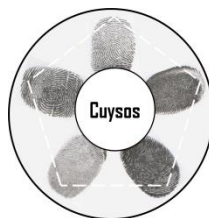
Nº 2019- 054476

**ISBN: 978 – 612 – 00 – 4363 – 9**

*“Falso y carente de ambiciones es aquel hombre que en su vida cotidiana pregona y pide a todo el mundo que no quiero tener problemas.*

*Ésta falacia de la vida del hombre que rehúye de los problemas, solo es la manifestación del refugio de la incapacidad o debilidad con deseos utópicos, para enfrentar o escapar de la realidad que la vida nos entrega todos los días.*

*Hombre que no tiene problemas no es hombre, porque el problema en realidad es el incentivo que se recibe día a día para poder hacer funcionar la maquinaria pensante y racional que Dios y la naturaleza nos ha dado, con la finalidad de poder encontrar el camino de la solución; en consecuencia, sin problemas la vida no tendría sentido”.*



**Guiovani Gastañaga Alvarez**



**ÍNDICE**

|  |    |
|--|----|
| <b>PROLOGO</b> .....   | 09 |
| <b>INTRODUCCIÓN</b> .....  | 11 |
| <b>CAPITULO I</b>  |    |
| <b>LA ESTRATEGIA DE COMPRA</b> .....   | 15 |
| 1.1 Las compras militares.....   | 15 |
| 1.2 Líneas directrices de la Estrategia de Compra.....   | 17 |
| <b>CAPITULO II</b>   |    |
| <b>LÍNEA DIRECTRIZ - IMPLEMENTACIÓN DE LA INVERSIÓN</b> ....   | 21 |
| 2.1 Determinación de la necesidad.....   | 21 |
| 2.2 La frontera entre la planificación y la materialización de una compra  | 24 |
| 2.3 La prospectiva ligada al Plan de Inversiones.....  | 35 |
| 2.4 Estructura del Plan de Inversiones.....  | 38 |
| 2.5 Proceso de desarrollo de la Estrategia de Compra.....  | 43 |
| 2.5.1 Procesos para determinación de la cartera de Inversiones   | 45 |
| 2.5.2 Clasificación en Programas Presupuestales.....   | 47 |
| 2.5.3 Clasificación en probables Fuentes de Financiamiento...  | 49 |
| 2.5.3.1 Estrategias con la Fuente de Financiamiento de Recursos Ordinarios.....                                  | 52 |
| 2.5.3.2 Estrategias con la <i>Fuente de Financiamiento de Recursos Directamente Recaudados (RDR)</i> .....       | 58 |
| 2.5.3.3 Estrategias con la <i>Fuente de Financiamiento de Recursos de Operaciones Oficiales de Crédito</i> ..... | 67 |

|  |            |
|--|------------|
| 2.5.3.4 Estrategias con la <i>Fuente de Financiamiento de Recursos Determinados</i> (RD).....      | 85         |
| 2.5.4 Procesos para el desarrollo de los estudios de las inversiones                               | 148        |
| 2.5.5 Procesos para la implementación de los activos en las Unidades productoras de servicios..... | 164        |
| <b>CAPITULO III</b>  |            |
| <b>LÍNEA DIRECTRIZ - DETERMINACIÓN DE LAS AMENAZAS.....</b>  | <b>179</b> |
| 3.1 Consideraciones.....   | 179        |
| 3.2 Determinación de los factores exógenos.....  | 180        |
| 3.2.1 Los proveedores.....   | 180        |
| 3.2.2 Los facilitadores y/o representantes.....  | 186        |
| 3.2.3 Los medios de comunicación.....  | 186        |
| 3.2.4 Otros actores.....   | 195        |
| 3.3 Determinación de los factores endógenos.....   | 198        |
| 3.3.1 El interés pecuniario.....   | 200        |
| 3.3.2 La desafección funcional.....  | 201        |
| 3.3.3 La frustración de proyección profesional.....  | 202        |
| 3.3.4 La carencia de solvencia económica.....  | 204        |
| 3.3.5 Rivalidades profesionales.....   | 205        |
| 3.4 Adopción de estrategias para neutralizar las amenazas.....                                     | 205        |

**CAPITULO IV**

**LÍNEA DIRECTRIZ - DEL MANEJO DE CRISIS.....** 207

4.1 Alcances del ámbito del manejo de crisis..... 207

4.2 Línea de comunicación externa..... 207

4.2.1 Las oficinas de información..... 207

4.2.2 Implementación de Organismos Ad-Hoc en la entidad 210

4.2.3 El Organismo Técnico Especializado (OTE)..... 211

4.2.4 Los peritos..... 212

4.2.5 Los auditores y soporte legal..... 216

4.3 Línea de comunicación legal..... 220

4.3.1 El círculo vicioso de la defensa del Estado..... 215

4.3.2 La Contraloría General de la República y los órganos de control Institucional (OCI)..... 221

**CAPITULO V**

**VISUALIZACIÓN DE LA COMPRA.....** 225

5.1 Entre el éxito y el punto de equilibrio..... 225

5.2 Las condiciones de la compra..... 238

5.3 De los comités de compra..... 241

**CAPÍTULO VI**

**LOS RIESGOS EN UNA INVERSIÓN.....** 243

6.1 Descubriendo el alma de la Concepción Técnica y del Dimensionamiento..... 243

6.2 Decisión de adquirir un equipo no probado..... 244

|  |            |
|--|------------|
| 6.3 El mercado negro de las armas.....                   | 246        |
| 6.4 La triangulación de venta de armas.....              | 247        |
| 6.5 La adquisición de un equipamiento existente.....     | 248        |
| <b>CAPITULO VII</b>                                      |            |
| <b>CALIDAD EN LA GESTIÓN.....</b>                        | <b>289</b> |
| 7.1 El Estratega de compra.....                          | 289        |
| 7.2 El perfil del Estratega de Compra.....               | 291        |
| 7.3 Cuanto puede representar un Estratega de Compra..... | 293        |
| 7.4 La pérdida de la oportunidad de comprar.....         | 296        |



## **PROLOGO**

Este libro se constituye en una guía de conocimiento para todos aquellos altos funcionarios que ocupen cargos en distintos niveles del gobierno y que en especial puedan laborar en la cartera del sector Defensa de un determinado país, del mismo modo para todo funcionario público de los diferentes gobiernos locales y regionales, profesional y población en general que quieran conocer más de cerca el mundo de las compras de equipamiento destinado a la Defensa Nacional que por su naturaleza multirol o multipropósito también son empleados en el apoyo de los desastres naturales y al Desarrollo Nacional, esto también involucra la implementación de toda infraestructura relacionada al campo militar; por lo general ante la opinión pública y diversos sectores, las inversiones y los consecuentes procesos de contrataciones de equipamiento militar tienen una percepción negativa con hechos cuestionables, porque consideran que éstos procedimientos de compra, evidencian intereses subalternos con altos índices de corrupción, en la cual el gobierno de turno aprovechando su período en el ejercicio de sus funciones que la carta magna de su país les otorga, dan viabilidad a éste tipo de procedimientos; por otro lado, teniendo en cuenta que la adquisición de equipamiento militar demandan costos considerables y onerosos la otra percepción es que los presupuestos destinados a la comprar de equipamiento militar, sería más pertinente orientarlo a la implementación de construcciones de obras o bienes relacionadas al carácter social, educativo, de desarrollo, etc.

Considero que la compra de pertrechos de guerra se constituye en un procedimiento muy complejo que tiene que cumplir una serie de periodos, fases y etapas para lograr su consolidación, el mismo que abarca muchos años de trabajo desde su concepción hasta su implementación definitiva propiamente; en virtud, que requiere de la

formulación y aprobación de diversos niveles de estudios e informes técnicos-operacionales entre otros, los cuales deben de estar enmarcados de conformidad a los procedimientos que establece el Sistema de Inversión, con las formalidades documentarias que exige el marco legal nacional como internacional; es ahí, donde la buena fe se constituye en el faro que ilumina la responsabilidad no solo de los funcionarios que ejecutan directamente el procedimiento, sino también de todos los sectores y ciudadanos que forman parte de un país, que de una u otra forma permitirán la consolidación de una contratación de ésta naturaleza, es preciso manifestar que la adquisición de un equipamiento militar su esencia y finalidad es la de garantizar la paz, la Seguridad y la Defensa Nacional; estadios que no tiene valor cuantificable y que todo pueblo requiere para desarrollarse en tranquilidad y confianza.

**Guiovani Gastañaga Alvarez**