

**PROCESO DE CONTRATACIÓN EN EL MERCADO
EXTRANJERO PARA LA RENOVACIÓN POR VIDA ÚTIL
DEL SATÉLITE PERUSAT-1, EN LA FUERZA AÉREA DEL
PERÚ, 2020**

**Mayor Karen Janet Luque Chuquimbalqui
Fuerza Aérea del Perú**

RESUMEN

El objetivo de la investigación fue describir el Proceso de contratación en el mercado extranjero, para la renovación por vida útil del satélite PerúSAT-1, el año 2020.

Es una investigación de tipo aplicada, de enfoque cuantitativo, de alcance descriptivo, de diseño no experimental y corte transversal descriptivo, la variable en estudio fue Proceso de contratación en el mercado extranjero. Se consideró como población, a 30 Oficiales y Técnicos y Suboficiales, de la especialidad de Abastecimiento de la Fuerza Aérea del Perú, que laboran en la Dirección General de Logística (DIGLO) y en el Servicio de Abastecimiento Técnico (SEBAT) de la FAP, con experiencia en los procesos de contrataciones en el mercado extranjero, el tipo de muestra fue de tipo de no probabilística y censal que involucró a la totalidad de la población. Se construyó y adaptó un instrumento de recolección de datos, que fue sometido a las pruebas de validez de contenido, además de la confiabilidad; el instrumento permitió

recolectar información sobre el proceso de contratación en el mercado extranjero, para la renovación por vida útil del satélite PerúSAT-1, 2020. Para el análisis de datos y poder describir la percepción de la muestra, cargamos y tabulamos los datos recogidos en la aplicación de la encuesta, presentándose en tablas de contingencia e histogramas. La investigación concluye que el 40% de los encuestados califican al proceso de contratación en el mercado extranjero como “Bajo”, para la renovación por vida útil del satélite PerúSAT-1, 2020.

Palabras claves: Proceso de contratación en el mercado extranjero, renovación por vida útil, satélite PerúSAT-1.

THE CONTRACTING PROCESS IN THE FOREIGN MARKET,
FOR THE RENEWAL FOR THE USEFUL LIFE OF THE
PERÚSAT-1 SATELLITE, 2020

ABSTRACT

The objective the objective of describing the contracting process in the Foreign Market, for the renewal for the useful life of the PerúSAT-1 satellite, 2020. It is an applied type research, quantitative approach, descriptive scope, non-experimental design and descriptive cross-section, the variable under study was Contracting process in the foreign market. The population was considered to be 30 Officers and technicians and non-commissioned officers, from the specialty of Supply of the Peruvian Air Force, who work in the General Directorate of Logistics (DIGLO) and in the Technical Supply Service (SEBAT) of the FAP, with experience in contracting processes in the Foreign Market, the type of sample was non-probabilistic and census type that involved the entire population. A data collection instrument was built and adapted, which was subjected to content validity tests, as well as reliability; The instrument made it possible to collect information on the contracting process in the Foreign Market, for the renewal for the useful life of the PerúSAT-1 satellite, in 2020. For the data analysis and to be able to describe the perception of the sample, we loaded and

tabulated the data collected in the application of the survey, presented in contingency tables and histograms. The research concludes that 40% of those surveyed rates the foreign market contracting process as “Low”, for the renewal for the useful life of the PerúSAT-1 satellite, 2020.

Key words: Contracting process in the Foreign Market, renewal for useful life, PerúSAT-1 satellite.

RESUMEN HOJA DE VIDA



MAYOR FAP KAREN JANET LUQUE
CHUQUIMBALQUI.

Oficial de Abastecimiento de la Fuerza Aérea del Perú, Egresó de la Escuela de Oficiales de la Fuerza Aérea del Perú en el año 2003 es Bachiller en Doctrina y Administración Aeroespacial y Bachiller en Administración de Empresas de la Universidad Federico Villarreal. Es graduado del Curso de Estado Mayor en la Escuela Superior de Guerra Aérea. Se desempeña actualmente como Jefe del Departamento de Abastecimiento del Servicio de Intendencia; entre otros cargos, se ha desempeñado como Segundo Jefe del Departamento de Abastecimiento del Grupo Aéreo N° 51, Jefe del Departamento de Bienes, Jefe del Departamento de Almacenes, Jefe del Departamento de Combustibles y Jefe del Departamento de Adquisiciones del Servicio de Abastecimiento Técnico; asimismo ha laborado en la Dirección de Procesos de Compra de la Agencia de Compras de las Fuerzas Armadas.

INTRODUCCIÓN

El año 2016, el Estado Peruano ingresó a la era espacial gracias al lanzamiento del satélite de observación de la tierra óptico PerúSAT-1, el más potente de su tipo en Latinoamérica por su resolución submétrica, adquirido por Perú en el marco de un convenio de gobierno a gobierno con Francia, el sistema satelital peruano ha sido desarrollado por la compañía Airbus Defence and Space; el PerúSAT-1 orbita la tierra y puede adquirir desde el espacio exterior, imágenes de cualquier lugar del mundo. La información recogida otorga entonces al Estado Peruano un inmenso potencial para interactuar en la comunidad internacional.

Sin embargo, una de las principales particularidades que se debe de tener en cuenta actualmente, es que la vida útil del Satélite PerúSAT-1 es de 10 años (Airbus, 2017), y dado a que fue puesto en órbita el año 2016, la vida útil del mismo vencerá en el año 2026; quedando solo 6 años para que se puedan realizar los trámites administrativos para los estudios necesarios, previos a la renovación (adquisición) del mencionado satélite; como son: (a) la modalidad del proceso de contratación a ser utilizado, (b) el estudio para la implementación de un nuevo Proyecto de Compensaciones Industriales y Sociales (OFFSET), y (c) el sustento y solicitud de presupuesto ante el Ministerio de Defensa (MINDEF); debiendo tener en consideración que para la adquisición del Satélite PerúSAT-1, se invirtió un tiempo aproximado de 5 años.

Cabe indicar que mediante el Decreto Legislativo N° 1128 (2012), se creó la Agencia de Compras de las Fuerzas Armadas (ACFFAA), como un organismo público ejecutor adscrito al Ministerio de Defensa encargado de planificar, organizar y ejecutar las contrataciones de bienes, servicios, obras y consultorías a su cargo en el mercado nacional y extranjero; este decreto establece como una de las funciones de la Agencia de Compras de las Fuerzas Armadas: “Formular, actualizar y aprobar Directivas, Manuales u otros instrumentos análogos, para los procesos de contratación que estén a su cargo y/o de las Unidades Ejecutoras del Sector Defensa” (Art. 5). Al respecto mediante la Resolución Jefatural N° 29-2020-ACFFAA, la Agencia de Compras de las Fuerzas Armadas, aprobó el Manual de Contrataciones en el Mercado Extranjero MAN-DPC-001-version 05 (2020), el mismo que establece los procedimientos y lineamientos para

la ejecución de los diversos procesos de contratación en el mercado extranjero (bienes, servicios y consultorías), que serán ejecutados por los Órganos bajo el ámbito de competencia de la Agencia de Compras de las Fuerzas Armadas (OBAC); así como las contrataciones a cargo de la ACFFAA. En tal sentido se hace evidente que es necesario determinar,

cómo es el Proceso de contratación en el mercado extranjero, para la renovación por vida útil del satélite PerúSAT-1, a fin de proponer las recomendaciones pertinentes para la optimización de indicado proceso de contratación.

La estructura del presente trabajo de investigación está organizada en los siguientes capítulos:

El primer capítulo, Aspectos teóricos: se detalla la descripción y formulación del problema general y sus específicos, el planteamiento de los objetivos: general y específicos, la justificación y limitaciones de la investigación.

El segundo capítulo, Marco Teórico: comprende los antecedentes nacionales e internacionales de investigaciones de nivel de posgrado sobre la variable Proceso de contratación en el mercado extranjero; las Bases Teóricas donde se analizó y optó por la propuesta teórica de diferentes autores; y la definición de términos básicos de la investigación.

El tercer capítulo: está relacionado con la metodología. Primero se estableció como una investigación de tipo aplicada, de método cuantitativo, de alcance descriptivo y de diseño no experimental de corte transversal descriptivo. Se enunció el tamaño de la población igual a 30 Oficiales, Técnicos y Suboficiales, de la especialidad de Abastecimiento de la Fuerza Aérea del Perú, que laboran en la Dirección General de Logística (DIGLO) y en el Servicio de Abastecimiento Técnico (SEBAT) de la FAP, con experiencia en los Procesos de contrataciones en el mercado extranjero; el tipo de muestra fue no probabilística y censal que involucró a la totalidad de la población. Se definió la variable y su operacionalización en dimensiones, indicadores y preguntas.

En los Aspectos Prácticos: El cuarto capítulo, se detalla la técnica empleada (Encuesta), el instrumento aplicado a la muestra (Cuestionario); así como el proceso de validación de contenido y la confiabilidad obtenida en la prueba piloto. Igualmente, se muestran los resultados estadísticos mediante las gráficas correspondientes.

Finalmente, en el quinto capítulo, se detalla la discusión de resultados, las conclusiones y las recomendaciones. Así también, se detallan las referencias bibliográficas que sustentan la presente investigación.

MÉTODO

Es una investigación de tipo aplicada, de enfoque cuantitativo, de alcance descriptiva, el diseño de la investigación fue no experimental, porque no se manipularon los datos de las variables y se observaron los fenómenos tal como se dan en su estado natural para su análisis (Hernández et al., 2014). Asimismo, la investigación fue de corte transversal, ya que se realizó en un momento determinado para analizar un fenómeno que sucede en el presente (Sánchez, Reyes y Mejía, 2018). La población de esta investigación estuvo conformada por personal de oficiales y técnicos y suboficiales, de la especialidad de Abastecimiento de la Fuerza Aérea del Perú, que laboran en la Dirección General de Logística (DIGLO) y en el Servicio de Abastecimiento (SEBAT) de la FAP, con experiencia en los procesos de contrataciones en el Mercado Extranjero. La Muestra, fue de tipo censal.

En cuanto a la Operacionalización de la variable se determinó las siguientes Variables y Dimensiones:

Variable 1: Proceso de contratación en el mercado extranjero

Dimensiones:

Actos Preparatorios

Proceso de Selección

Ejecución Contractual

RESULTADOS

El procesamiento de los datos, así como la aplicación de las técnicas estadísticas se realizaron con el programa estadístico SPSS versión 24 en español, utilizándose estadística descriptiva.

Análisis descriptivo de la variable Proceso de contratación en el mercado extranjero

Tabla 1
Tabla de frecuencias de la variable Proceso de contratación en el mercado extranjero

I	Intervalos	Escala	Frecuencia		
			Absoluta	Relativa	Acumulada
1	[80.6 ; 85.0]	Muy Alto	4	13.3 %	100.0 %
2	[76.2 ; 80.6 >	Alto	5	16.7 %	86.7 %
3	[71.8 ; 76.2 >	Regular	5	16.7 %	70.0 %
4	[67.4 ; 71.8 >	Bajo	12	40.0 %	53.3 %
5	[63.0 ; 67.4 >	Muy Bajo	4	13.3 %	13.3 %
Total			30	100.00 %	

Fuente: Elaboración propia.

De la tabla 1 y figura 1, se observa que el 13.3% de los encuestados califica con un “Muy bajo” índice al Proceso de contratación en el mercado extranjero, mientras el 13.3% califica con un “Muy alto” índice al Proceso de contratación en el mercado extranjero. Asimismo, se puede visualizar que la mayor parte de las calificaciones (40%) se aglomera en la escala de “Bajo” del Proceso de contratación en el mercado extranjero. Además, se puede visualizar en la figura 2, una tendencia creciente (línea verde) hacia un “Bajo” índice del Proceso de contratación en el mercado extranjero, el cual posee una probabilidad de 29.62% de conservarse si las condiciones en las que se recolecto la información no varían.

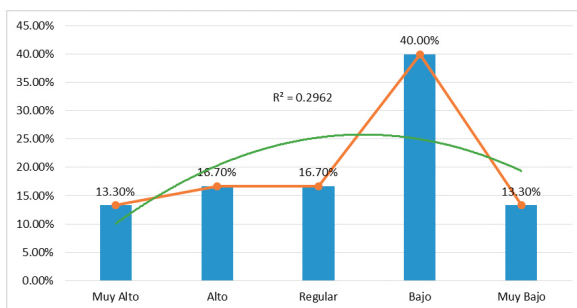


Figura 1. Gráfico de distribución de la variable Proceso de contratación en el mercado extranjero

Análisis descriptivo de la dimensión Actos Preparatorios

Tabla 2
Tabla de frecuencias de la dimensión Actos Preparatorios

I	Intervalos	Escala	Frecuencia		
			Absoluta	Relativa	Acumulada
1	[27.2 ; 29.0]	Muy Alto	3	10.0 %	100.0 %
2	[25.4 ; 27.2 >	Alto	9	30.0 %	90.0 %
3	[23.6 ; 25.4 >	Regular	6	20.0 %	60.0 %
4	[21.8 ; 23.6 >	Bajo	5	16.7 %	40.0 %
5	[20.0 ; 21.8 >	Muy Bajo	7	23.3 %	23.3 %
Total			30	100.00 %	

Fuente: Elaboración propia.

De la tabla 2 y figura 2, se observa que el 23.3% de los encuestados califica con un “Muy bajo” índice a los Actos Preparatorios, mientras el 10% califica con un “Muy alto” índice a los Actos Preparatorios. Asimismo, se puede visualizar que la mayor parte de las calificaciones (30%) se aglomera en las escalas de “Alto”. Además, se puede visualizar en la figura 3, una tendencia creciente (línea verde) hacia un “Alto” índice de los Actos Preparatorios, el cual posee una probabilidad de 20.99% de conservarse si los condiciones en las que se recolecto la información no varían.

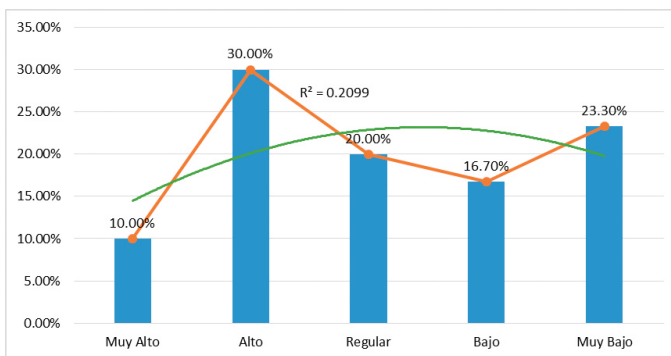


Figura 2. Gráfico de distribución de la dimensión Actos Preparatorios

Análisis descriptivo de la dimensión Proceso de Selección

Tabla 3
Tabla de frecuencias de la dimensión Proceso de Selección

I	Intervalos	Escala	Frecuencia		
			Absoluta	Relativa	Acumulada
1	[26.6 ; 29.0]	Muy Alto	10	33.3 %	100.0 %
2	[24.2 ; 26.6 >	Alto	3	10.0 %	66.7 %
3	[21.8 ; 24.2 >	Regular	11	36.7 %	56.7 %
4	[19.4 ; 21.8 >	Bajo	2	6.7 %	20.0 %
5	[17.0 ; 19.4 >	Muy Bajo	4	13.3 %	13.3 %
Total			30	100.00 %	

Fuente: Elaboración propia.

De la tabla 3 y figura 3, se observa que el 13.3% de los encuestados califica con un “Muy bajo” índice al proceso de selección, mientras el 33.3% califica con un “Muy alto” índice al Proceso de Selección. Asimismo, se puede visualizar que la mayor parte de las calificaciones (36.7%) se aglomera en las escalas de “Regular”. Además, se puede visualizar en la figura 4, una tendencia creciente (línea verde) hacia un “Regular” índice del Proceso de Selección, el cual posee una probabilidad de 91.93% de conservarse si los condiciones en las que se recolecto la información no varían.

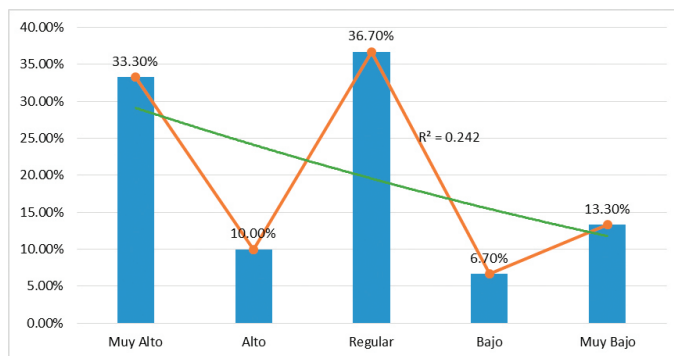


Figura 3. Gráfico de distribución de la dimensión Proceso de Selección

Análisis descriptivo de la dimensión Ejecución Contractual

Tabla 4

Tabla de frecuencias de la dimensión Ejecución Contractual

I	Intervalos	Escala	Frecuencia		
			Absoluta	Relativa	Acumulada
1	[28.4; 30.0]	Muy Alto	10	33.3 %	100.0 %
2	[26.8 ; 28.4 >	Alto	2	6.7 %	66.7 %
3	[25.2 ; 26.8 >	Regular	13	43.3 %	60.0 %
4	[23.6 ; 25.2 >	Bajo	4	13.3 %	16.7 %
5	[22.0 ; 23.6 >	Muy Bajo	1	3.3 %	3.3 %
Total			30	100.00 %	

Fuente: Elaboración propia.

De la tabla 4 y figura 4, se observa que el 3.3% de los encuestados califica con un “Muy bajo” índice a la Ejecución Contractual, mientras el 33.3% califica con un “Muy alto” índice a la Ejecución Contractual. Asimismo, se puede visualizar que la mayor parte de las calificaciones (43.3%) se aglomera en las escalas de “Regular”. Además, se puede visualizar en la figura 5, una tendencia creciente (línea verde) hacia un “Regular” índice de la Ejecución Contractual, el cual posee una probabilidad de 29.89% de conservarse si los condiciones en las que se recolecto la información no varían.

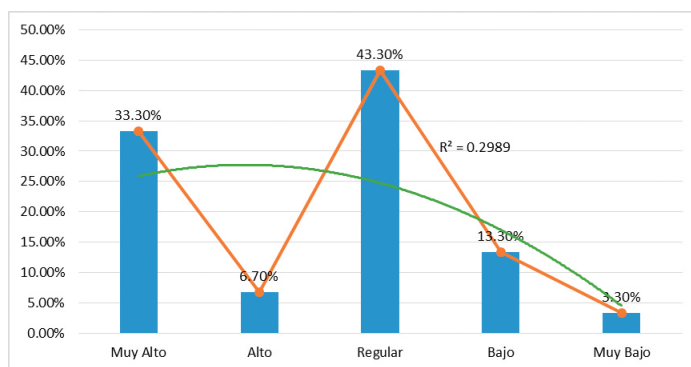


Figura 4. Gráfico de distribución de la dimensión Ejecución Contractual

Análisis de los promedios de las preguntas

Análisis de los promedios de las preguntas de la variable Capacidades Conjuntas

Tabla 5
Promedio de las preguntas

Preguntas																	
P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16	P17	P18
3.33	3.57	4.13	4.57	4.57	4.00	4.07	3.73	4.17	4.07	3.83	3.87	4.37	4.47	3.90	3.97	3.77	4.10

Fuente. Elaboración propia a partir de los datos recolectados en la encuesta

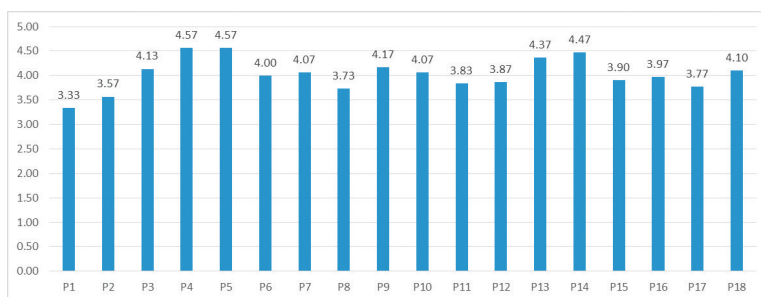


Figura 5. Gráfico de barras del promedio de las puntuaciones de las preguntas

De la tabla 5 y figura 5, se observa que preguntas 1 y 2, poseen un promedio de 3.33 y 3.57, respectivamente; siendo estas puntuaciones, las menores entre todas las preguntas; sin embargo, superan la mitad de máxima puntuación que es 5.

COMENTARIOS

En el trabajo de investigación titulado: “Proceso de contratación en el mercado extranjero para la renovación por vida útil del satélite PERUSAT-1, en la Fuerza Aérea del Perú, 2020”, los resultados obtenidos guardan relación con el procesamiento de los datos recolectados, mediante el instrumento utilizado; y son altamente

confiables, en la medida que la información fue debidamente validada y sometida al software SPSS, el cuál arroja resultados reales y precisos. Para la variable Proceso de contratación en el mercado extranjero, se observa que el 13.3% de los encuestados califica con un “Muy bajo” índice al proceso de contratación en el mercado extranjero, mientras el 13.3% califica con un “Muy alto” índice al Proceso de contratación en el mercado extranjero. Asimismo, se puede visualizar que la mayor parte de las calificaciones (40%) se aglomera en la escala de “Bajo” del Proceso de contratación en el mercado extranjero. Además, se puede visualizar en la figura 2, una tendencia creciente hacia un “Bajo” índice del Proceso de contratación en el mercado extranjero, el cual posee una probabilidad de 29.62% de conservarse si las condiciones en las que se recolectó la información no varían.

Para la dimensión Actos Preparatorios, se observa que el 23.3% de los encuestados califica con un “Muy bajo” índice a los Actos Preparatorios, mientras el 10 % califica con un “Muy alto” índice a los Actos Preparatorios. Asimismo, se puede visualizar que la mayor parte de las calificaciones (30%) se aglomera en la escala de “Alto”. Además, se puede visualizar en la figura 3, una tendencia creciente hacia un “Alto” índice de los Actos Preparatorios, el cual posee una probabilidad de 20.99% de conservarse si las condiciones en las que se recolectó la información no varían. Se evidencia que entre sus indicadores el que posee el mayor índice es “Determinación del valor referencial”, donde se visualiza que, dos preguntas correspondientes a este indicador son las que poseen el mayor índice entre las preguntas de esta dimensión; P4 (¿El valor referencial se determina como resultado del estudio de mercado?) y P5 (¿Es conveniente que para la obtención del valor referencial, se tome en consideración al menos dos fuentes?); además una pregunta correspondiente al indicador “Determinación de las necesidades”, presenta el más bajo índice entre las preguntas del cuestionario, P1 (¿El área usuaria formula de manera clara, detallada, objetiva y precisa las especificaciones técnicas, términos de referencia o el código de la ficha técnica?). Estos resultados guardan relación con lo propuesto por Domínguez y Durand (2015), quienes en su estudio denominado “Análisis descriptivo de la problemática de las Contrataciones Estatales en el marco del Sistema de Abastecimiento Público”, llegaron a determinar que en la fase de actos preparatorios surgen las principales

deficiencias que son arrastradas a lo largo del proceso de contratación perjudicando las fases siguientes.

Para la dimensión Proceso de Selección, se observa que el 13.3% de los encuestados califica con un “Muy bajo” índice al Proceso de Selección, mientras el 33.3% califica con un “Muy alto” índice al Proceso de Selección. Asimismo, se puede visualizar que la mayor parte de las calificaciones (36.7%) se aglomera en las escalas de “Regular”. Además, se puede visualizar en la figura 4, una tendencia creciente (línea verde) hacia un “Regular” índice del Proceso de Selección, el cual posee una probabilidad de 91.93% de conservarse si los condiciones en las que se recolecto la información no varían. Se evidencia que entre sus indicadores el que posee el menor índice es “Recursos de apelación” donde se visualiza que, las dos preguntas correspondientes a este indicador poseen en su conjunto el menor índice entre las preguntas de esta dimensión; P11 (¿Es conveniente que los postores mediante recurso de apelación impugnen los actos dictados por el COMITÉ?), P12 (¿Los plazos establecidos para interponerse los recursos de apelación son los adecuados?); así mismo el indicador “Cancelación o nulidad del proceso”, posee la pregunta con el menor índice de esta dimensión P8 (¿Es común cancelar el proceso, por razones de fuerza mayor, cuando desaparece la necesidad de contratar, o cuando persistiendo la necesidad, el presupuesto asignado tiene que destinarse a otros propósitos?).

Para la dimensión Ejecución Contractual, se observa que el 3.3% de los encuestados califica con un “Muy bajo” índice a la Ejecución Contractual, mientras el 33.3% califica con un “Muy alto” índice a la Ejecución Contractual. Asimismo, se puede visualizar que la mayor parte de las calificaciones (43.3%) se aglomera en las escalas de “Regular”. Además, se puede visualizar en la figura 5, una tendencia creciente hacia un “Regular” índice de la Ejecución Contractual, el cual posee una probabilidad de 29.89% de conservarse si los condiciones en las que se recolecto la información no varían. Se evidencia que entre sus indicadores el que posee el mayor índice es la “Modificaciones contractuales” donde se visualiza que, la pregunta correspondiente a este indicador es la que posee el mayor índice entre las preguntas de esta dimensión; P14 (¿Resulta conveniente que el contenido del contrato no pueda modificarse salvo en caso se suscriban adendas?); así mismo el indicador “Resolución de contratos”, posee la pregunta con el menor

índice de esta dimensión P17 (¿Es conveniente optar por la resolución parcial del contrato, siempre que dicha parte sea independiente del resto de las obligaciones contractuales y cuando la resolución total afecte los intereses del OBAC?).

CONCLUSIONES

En relación a los objetivos planteados y en contraste a los resultados obtenidos se llegaron a las siguientes conclusiones:

- a. Se concluye que, el 40% de los encuestados califican al Proceso de contratación en el mercado extranjero como “Bajo”; así mismo el 30% de los encuestados califican a los Actos Preparatorios como “Alto”; además el 36.7% de los encuestados califican al Proceso de Selección como “Regular”; y el 43.3% de los encuestados califican a la Ejecución Contractual como “Regular”.
- b. Se concluye que, respecto a los Actos Preparatorios, la gran mayoría de los encuestados considera que el valor referencial se determina como resultado del estudio de mercado; además que es conveniente que, para la obtención del valor referencial, se tome en consideración al menos dos fuentes; asimismo que el área usuaria, no formula de manera clara, detallada, objetiva y precisa las especificaciones técnicas, términos de referencia o el código de la ficha técnica.
- c. Se concluye que, respecto al Proceso de Selección, la gran mayoría de los encuestados considera que no es conveniente que los postores mediante recurso de apelación impugnen los actos dictados por el COMITÉ; y que los plazos establecidos para interponerse los recursos de apelación no son los adecuados.
- d. Se concluye que, respecto a la Ejecución Contractual, la gran mayoría de los encuestados considera que resulta conveniente que el contenido del contrato no pueda modificarse salvo en caso se suscriban adendas; y que no es conveniente optar por la resolución parcial del contrato, siempre que dicha parte sea independiente del resto de las obligaciones contractuales y cuando la resolución total afecte los intereses del OBAC.

REFERENCIAS

- Agencia de Compras de las Fuerzas Armadas MAN-DPC-001-version 05. (Febrero, 2020). Manual de Contrataciones en el Mercado Extranjero.
- Airbus. (2017). *El Gobierno Peruano: “la inversión del satélite ha sido recuperada después del primer año de operaciones”*. Defence and Space, 1 ,1-3. Recuperado de <https://www.airbus.com/newsroom/press-releases/es/2017/12/Perusat-first-year-of-operations.html>
- Caballero, C. (2019). *PeruSAT-1: La carrera espacial peruana con tareas pendientes*. Diario Gestión. Recuperado de <https://gestion.pe/opinion/perusat-1-la-carrera-espacial-peruana-contratareas-pendientes-noticia/?ref=gesr>
- Carrasco, S. (2006). *Metodología de la investigación científica*. Editorial San Marcos, Lima
- Comisión Nacional de Investigación y Desarrollo Aeroespacial. (2019). *Sistema Satelital Peruano Perusat-1: Tres años de operación*. Recuperado de <https://ciistacna.com/2019/src/assets/media/docs/diapositivas/eloy.pdf>
- Corredor, C.G. (2018). *Diseño de un marco y hoja de ruta que permita formular la política espacial de Colombia, para promover el desarrollo tecnológico, económico y social del país* (Tesis de Maestría). Universidad de la Sabana, Colombia. Recuperado de <https://intellectum.unisabana.edu.co/handle/10818/34888>
- Cossío, A (2019). *El empleo de la tecnología Satelital a cargo de la Agencia Espacial del Perú y su impacto en el Control de Riesgos Derivados de las situaciones de desastres a nivel nacional. 2016-2017* (Tesis de Maestría). Centro de Altos Estudios Nacionales, Perú. Recuperado de <http://repositorio.caen.edu.pe/handle/caen/144>
- Caballero, C. (2019). *Perú SAT-1: Qué es, cómo funciona, cuáles son sus objetivos y cuándo acabará su misión*. RPP Noticias. Recuperado de <https://rpp.pe/peru/actualidad/peru-sat-1-que-es-como-funciona-cuales-son-sus-objetivos-y-cuando-acabara-su-mision-noticia-1171189>

- Decreto Legislativo N° 1128. Decreto Legislativo que crea la Agencia de Compras de las Fuerzas Armadas. Diario Oficial El Peruano. Lima 7 de diciembre de 2012
- Domínguez, T. y Durand, N.J. (2015). *Análisis descriptivo de la problemática de las Contrataciones Estatales en el marco del Sistema de Abastecimiento Público* (Tesis de Maestría). Universidad Peruana de Ciencias Aplicada, Perú. Recuperado de <https://repositorioacademico.upc.edu.pe/handle/10757/620716>
- Eche, H.W., Espinoza, G.A., Saico, F.R. y Zúñiga, J.R. (2019). El satélite peruano PeruSAT-1: potencial de aplicaciones para el sector público (Tesis de Maestría). Universidad ESAN, Perú. Recuperado de <https://repositorio.esan.edu.pe/handle/20.500.12640/1731>
- Gastelú, A. (2015). *Fortalecimiento al régimen fiscal de importación y exportación de los servicios en Bolivia* (Tesis de Maestría). Universidad Andina Simón Bolívar, Bolivia. Recuperado de <http://repositorio.uasb.edu.bo:8080/bitstream/54000/293/1/TD-158.pdf>
- Hayes, B. (1999). *Como medir la satisfacción del cliente: desarrollo y utilización de cuestionarios*. 3. ed. España: Gestión 2000.
- Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, M. (2014). *Metodología de la investigación*. Sexta Edición. México. Editorial Mc Graw Hill.
- Ley N° 28799. Declara de interés nacional la creación, implementación y desarrollo de un “Centro Nacional de Operaciones de Imágenes Satelitales”. Diario Oficial El Peruano, Lima 21 de julio de 2006.
- OCDE (2015), Frascati Manual 2015: Guidelines for Collecting and Reporting Data on Research and Experimental Development, The Measurement of Scientific, Technological and Innovation Activities. Publicado por acuerdo con la OCDE, París (Francia). DOI: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264239012-en>
- Resolución Jefatural N° 29-2020-ACFFAA. (2020). Agencia de Compras de las Fuerzas Armadas, Lima
- Resolución Jefatural N° 044-2020-ACFFAA. (2020). Agencia de Compras de las Fuerzas Armadas, Lima
- Resolución Ministerial N° 114-2007-DE/SG. Encargan a la Comisión Nacional de Investigación y Desarrollo Aeroespacial -

- CONIDA, la elaboración del Proyecto para la Implementación y Desarrollo de un Centro Nacional de Operaciones de Imágenes Satelitales. Diario Oficial El Peruano, Lima 20 de febrero de 2007.
- Sánchez, H., Reyes, C. y Mejía, K. (2018). *Manual de términos en investigación científica, tecnológica y humanística*. Recuperado de <http://repositorio.urp.edu.pe/handle/URP/1480?>
- Terrera, A. (2017). Argentina y sus oportunidades en la industria espacial a partir de la construcción y lanzamiento de una flota de satélites geoestacionarios de telecomunicaciones: caso: construcción, desarrollo y despliegue del Sistema Satelital Geoestacionario Argentino (Tesis de Maestría). Universidad de San Andrés, Argentina. Recuperado de <http://repositorio.udesa.edu.ar/jspui/handle/10908/16877>
- Vadillo, J. (2019). Los tres años del satélite PerúSat-1. Diario Oficial El Peruano. Recuperado de <https://elperuano.pe/noticia-los-tres-anos-del-satelite-perusat1-85195.aspx>
- Zavala, F.F. (2019). Análisis de la Gestión del fondo de las Fuerzas Armadas y su Empleo en las Contrataciones de la Fuerza Aérea del Perú (Tesis de Maestría). Centro de Altos Estudios Nacionales, Perú. Recuperado de <http://repositorio.caen.edu.pe/handle/caen/125>